ROBERT GREENE

LAS LEYES PARA TODOS LOS DÍAS

Meditaciones sobre poder, seducción, maestría, estrategia y naturaleza humana

OCEANO

LAS LEYES PARA TODOS LOS DÍAS

Robert Greene

TABLA DE CONTENIDO

TAMBIÉN POR ROBERT GREEN

PAGINA DEL TITULO

DERECHOS DE AUTOR

DEDICACIÓN

CONTENIDO

PREFACIO

ENERO: LA TAREA DE TU VIDA

1 DE ENERO: DESCUBRE TU VOCACIÓN

2 DE ENERO: RECONÉCTATE CON TU OBSESIÓN INFANTIL

3 DE ENERO: LA VOZ

4 DE ENERO: YA ESTÁ DENTRO DE TI

5 DE ENERO: SEPA LO QUE LE ATRAE Y SUMÉRJASE EN ELLO

6 DE ENERO: EL CAMBIO ES LA LEY

7 DE ENERO: DINERO Y ÉXITO

8 DE ENERO: OCUPA TU PROPIO NICHO

9 DE ENERO: ENCUENTRA INSPIRACIÓN EN TUS HÉROES

10 DE ENERO: ACEPTA TU RAREZA

11 DE ENERO: ¿QUÉ TE HACE SENTIR MÁS VIVO?

12 DE ENERO: EL OBSTÁCULO ES EL CAMINO

13 DE ENERO: DOMINA LAS PEQUEÑAS COSAS

14 DE ENERO: EVITA EL CAMINO FALSO

15 DE ENERO: DEJA QUE UN SENTIDO DE PROPÓSITO TE GUÍE

16 DE ENERO: NO HAY LLAMADOS SUPERIORES

17 DE ENERO: LA VERDADERA FUENTE DE LA CREATIVIDAD

18 DE ENERO: DEJA DE SER TAN AMABLE

19 DE ENERO: ESCUCHA A TU AUTORIDAD INTERIOR

20 DE ENERO: VER LA MAESTRÍA COMO SALVACIÓN

21 DE ENERO: DEPENDER DE LOS DEMÁS ES MISERIA

22 DE ENERO: USA RESISTENCIA Y ESPUELAS NEGATIVAS

23 DE ENERO: CREA UNA ESCALERA DE OBJETIVOS DESCENDENTES

24 DE ENERO: COMBINA TUS FASCINACIONES

25 DE ENERO: CÁMBIATE DESDE DENTRO, POCO A POCO

26 DE ENERO: EVITA LAS CONTRAFUERZAS DE LA MAESTRÍA

27 DE ENERO: EL VERDADERO SECRETO

28 DE ENERO: EL CAMINO NO ES LINEAL

29 DE ENERO: CONVIÉRTETE EN QUIEN ERES

30 DE ENERO: CONFÍA EN EL PROCESO

31 DE ENERO: LA FUENTE DE TODO PODER

FEBRERO: EL APRENDIZAJE IDEAL

1 DE FEBRERO: SOMETERSE A LA REALIDAD

2 DE FEBRERO: LO QUE NECESITA EL MENTOR

3 DE FEBRERO: TIENES UN OBJETIVO

4 DE FEBRERO: VALORAR EL APRENDIZAJE POR ENCIMA DE TODO LO

DEMÁS

5 DE FEBRERO: ACUMULA HABILIDADES

6 DE FEBRERO: CONSIDÉRATE UN CONSTRUCTOR

7 DE FEBRERO: EL ÚNICO ATAJO A LA MAESTRÍA

8 DE FEBRERO: EL MENTOR PERFECTO

9 DE FEBRERO: REDEFINE EL PLACER

10 DE FEBRERO: APRENDE DE TODO

11 DE FEBRERO: INGRESA AL CICLO DE DEVOLUCIONES ACELERADAS

12 DE FEBRERO: APRENDER HACIENDO

13 DE FEBRERO: CÓMO APRENDER RÁPIDA Y PROFUNDAMENTE

14 DE FEBRERO: AVANZAR HACIA LA RESISTENCIA

15 DE FEBRERO: LA PRÁCTICA CONCENTRADA NO PUEDE FALLAR

16 DE FEBRERO: AMA EL TRABAJO DETALLADO

17 DE FEBRERO: LA DOLOROSA VERDAD

18 DE FEBRERO: DOS TIPOS DE FRACASO

19 DE FEBRERO: ELIGE HORA

20 DE FEBRERO: ENTIENDE CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO

21 DE FEBRERO: CREA LA NECESIDAD DE TI

22 DE FEBRERO: ABSORBE ENERGÍA CON PROPÓSITO

23 DE FEBRERO: NUNCA ES SUFICIENTE CONOCIMIENTO

24 DE FEBRERO: SUPERA A TU MAESTRO

25 DE FEBRERO: SIGUE AMPLIANDO TUS HORIZONTES

26 DE FEBRERO: AVENTÚRATE FUERA DE TU ZONA DE CONFORT

27 DE FEBRERO: ESTABLECE TU PROPIO ESTILO

28 DE FEBRERO: AL MAESTRO VA EL CUCHILLO

29 DE FEBRERO: ADOPTE EL ENFOQUE HACKER

MARZO: EL MAESTRO EN EL TRABAJO

1 DE MARZO: DESPERTAR LA MENTE DIMENSIONAL

2 DE MARZO: LLEGAR AL INTERIOR

3 DE MARZO: CULTIVA LA ÉTICA DEL ARTESANO

4 DE MARZO: EL PROCESO CREATIVO

5 DE MARZO: MIRE MÁS ALLÁ Y PIENSE MÁS ADELANTE

6 DE MARZO: EL REGALO DE NUESTRA MENTE ORIGINAL

7 DE MARZO: MANTÉN LA MENTE EN MOVIMIENTO

8 DE MARZO: CONSERVA TU SENTIDO DE LA MARAVILLA

9 DE MARZO: LA IMPACIENCIA ES TU ENEMIGA

10 DE MARZO: EL CONOCIMIENTO ES TU SUPERIOR

11 DE MARZO: INTENSIDAD DE ENFOQUE

12 DE MARZO: PERFECCIONARSE A TRAVÉS DEL FRACASO

13 DE MARZO: RESISTENCIA CREATIVA

14 DE MARZO: SUMÉRGETE EN LOS DETALLES

15 DE MARZO: HAZ QUE TU TRABAJO COBRE VIDA

16 DE MARZO: CAMBIA TU PERSPECTIVA

17 DE MARZO: ESTOS PODERES NO PUEDEN SER BARATOS

18 DE MARZO: EL PODER DEL DESEO Y LA DETERMINACIÓN

19 DE MARZO: LA DINÁMICA ADORMECEDORA

20 DE MARZO: EL CEREBRO DEL MAESTRO

21 DE MARZO: EL MAESTRO UNIVERSAL

22 DE MARZO: SOBRE LA MEDITACIÓN

23 DE MARZO: ESCUCHA TU FRUSTRACIÓN

24 DE MARZO: LA MENTE COMO MÚSCULO

25 DE MARZO: CULTIVAR LA CAPACIDAD NEGATIVA

26 DE MARZO: PRESTA ATENCIÓN A LAS SEÑALES NEGATIVAS

27 DE MARZO: EL PODER DE LAS EXPERIENCIAS MÁXIMAS

28 DE MARZO: IR MÁS ALLÁ DEL INTELECTO

29 DE MARZO: FUSIONAR LO INTUITIVO CON LO RACIONAL, A

30 DE MARZO: FUSIONAR LO INTUITIVO CON LO RACIONAL, B

31 DE MARZO: CONÉCTATE A TU DESTINO

ABRIL: EL PERFECTO CORTESANO

1 DE ABRIL: NUNCA ECLIPSES AL MAESTRO

2 DE ABRIL: HAZ QUE EL MAESTRO SE SIENTA GLORIOSO Y SUPERIOR

3 DE ABRIL: DESCUBRA QUIÉN CONTROLA LOS HILOS

4 DE ABRIL: SEPA CUÁNDO TOMAR Y DAR CRÉDITO

5 DE ABRIL: CONVIÉRTETE EN UN PERSONAJE DE PODER

6 DE ABRIL: PARECE MÁS TONTO QUE SU MARCA

7 DE ABRIL: NO SEAS EL CÍNICO DE LA CORTE

8 DE ABRIL: DOMINA TUS RESPUESTAS EMOCIONALES

9 DE ABRIL: MUCHO DEPENDE DE LA REPUTACIÓN

10 DE ABRIL: DI SIEMPRE MENOS DE LO NECESARIO

11 DE ABRIL: APELACIÓN AL INTERÉS PROPIO DE LAS PERSONAS

12 DE ABRIL: USA A TUS ENEMIGOS

13 DE ABRIL: MEJOR SER ATACADO QUE IGNORADO

14 DE ABRIL: VER EL MUNDO COMO UN VASTO PALACIO INTERCONECTADO

15 DE ABRIL: CREA SEGUIDORES DE CULTO

16 DE ABRIL: NO TE COMPROMETAS CON NADIE

17 DE ABRIL: MANTENTE POR ENCIMA DE LA REFRIEGA

18 DE ABRIL: ASUSTA A LAS SERPIENTES

19 DE ABRIL: PERSONALIZA TU ADULACIÓN

20 DE ABRIL: SÉ REAL A TU MANERA

21 DE ABRIL: SÉ DESPIADADO CON TUS ENEMIGOS

22 DE ABRIL: SIEMBRA LAS SEMILLAS DE LA DUDA

23 DE ABRIL: TEMA EL PODER DE LA INFECCIÓN

24 DE ABRIL: EVITA LA FALSA ALIANZA

25 DE ABRIL: ENTRE EN ACCIÓN CON AUDACIA

26 DE ABRIL: HAZ QUE TUS LOGROS PAREZCAN FÁCILES

27 DE ABRIL: DESPRECIAR LO QUE ES GRATIS

28 DE ABRIL: NO HAY VENGANZA COMO EL OLVIDO

29 DE ABRIL: CULTIVA UN AIRE DE IMPREVISIBILIDAD

30 DE ABRIL: NUNCA PAREZCAS DEMASIADO PERFECTO

MAYO: LOS SUPUESTOS NO JUGADORES DEL PODER

1 DE MAYO: TODOS SON JUGADORES EN EL JUEGO

2 DE MAYO: ENFRÉNTATE A LOS TIPOS TÓXICOS

3 DE MAYO: JÚZGALOS POR SU COMPORTAMIENTO, NO POR SUS PALABRAS

4 DE MAYO: LA APARICIÓN DE LA INGENUIDAD

5 DE MAYO: TEN CUIDADO A QUIÉN OFENDES

6 DE MAYO: VER A TRAVÉS DEL FALSO FRENTE

7 DE MAYO: LA ESTRATEGIA DE SUPERIORIDAD SUTIL

8 DE MAYO: MIRA SU PASADO

9 DE MAYO: VER A TRAVÉS DEL ESTALLIDO EMOCIONAL

10 DE MAYO: NO CONFUNDAS UNA CONVICCIÓN ADICIONAL CON LA

VERDAD

11 DE MAYO: EL PATRÓN

12 DE MAYO: TENGA CUIDADO CON EL GESTO NOBLE

13 DE MAYO: RECONOCE A LOS NARCISISTAS PROFUNDOS

ANTES DE

ENAMORARTE DE ELLOS

14 DE MAYO: EL LÍDER GRANDIOSO

15 DE MAYO: EL DON MAQUIAVÉLICO

16 DE MAYO: EL FALSO TRADICIONALISTA

17 DE MAYO: DESCIFRANDO LA SOMBRA

18 DE MAYO: MIRA DEBAJO DE LA MÁSCARA

19 DE MAYO: EXIGIENDO IGUALDAD

20 DE MAYO: EL FRENTE POCO AMBICIOSO

21 DE MAYO: EL COMPLACIENTE AGRESIVO

22 DE MAYO: DETERMINAR LA FUERZA DEL CARÁCTER DE LAS PERSONAS

23 DE MAYO: NO CREAS SIEMPRE EN TUS OJOS

24 DE MAYO: DINERO FÁCIL

25 DE MAYO: EVITE EL IMÁN DEL DRAMA

26 DE MAYO: LA ESTRATAGEMA DE LA SINCERIDAD

27 DE MAYO: DETECTA SUS VERDADEROS MOTIVOS

28 DE MAYO: LA VERDAD EFECTIVA

29 DE MAYO: NADA PERSONAL

30 DE MAYO: TODOS QUIEREN MÁS PODER

31 DE MAYO: SEPA CON QUIÉN ESTÁ TRATANDO

JUNIO: EL OFICIO DIVINO

1 DE JUNIO: USE LA MÁSCARA ADECUADA

2 DE JUNIO: USA LA AUSENCIA PARA AUMENTAR EL RESPETO

3 DE JUNIO: TOMA EL CONTROL DE TU IMAGEN

4 DE JUNIO: JUEGA CON EL INSTINTO DE LA GENTE PARA CONFIAR EN LAS

APARIENCIAS

5 DE JUNIO: CREA EFECTOS DRAMÁTICOS

6 DE JUNIO: JUEGA BIEN TU PAPEL

7 DE JUNIO: NUNCA IMPUGNEN LA INTELIGENCIA DE LAS PERSONAS

8 DE JUNIO: DISTRÁELOS DE TU VERDADERO OBJETIVO

9 DE JUNIO: BRINDE A LAS PERSONAS LA OPORTUNIDAD DE SENTIRSE

SUPERIORES

10 DE JUNIO: CONTAGIAR AL GRUPO DE EMOCIONES PRODUCTIVAS

11 DE JUNIO: GOLPEA AL PASTOR

12 DE JUNIO: USA LA TÁCTICA DE LA RENDICIÓN

13 DE JUNIO: LIDERAR DESDE EL FRENTE

14 DE JUNIO: DISUADIR CON UNA PRESENCIA AMENAZANTE

15 DE JUNIO: EL ARTE DE LA PRESENCIA Y LA AUSENCIA

16 DE JUNIO: HAZ QUE OTROS JUEGUEN CON LAS CARTAS QUE REPARTES

17 DE JUNIO: LAS IMÁGENES SEDUCTORAS

18 DE JUNIO: NUNCA REFORMES DEMASIADO A LA VEZ

19 DE JUNIO: HAZ QUE OTROS VENGAN A TI

20 DE JUNIO: MUESTRA UN INDICIO DE DEBILIDAD

21 DE JUNIO: EL LENTO ACAPARAMIENTO DEL PODER

22 DE JUNIO: CONTROLA LO QUE REVELAS

23 DE JUNIO: JUEGA CON SU ALTA OPINIÓN PROPIA

24 DE JUNIO: LENGUAJE DEMONÍACO

25 DE JUNIO: CREA UN AIRE DE MISTERIO

26 DE JUNIO: NUNCA CONVENCIONAL

27 DE JUNIO: JUEGA CON LAS FANTASIAS DE LA GENTE

28 DE JUNIO: RENUEVA TU AURA DE AUTORIDAD

29 DE JUNIO: REFLEJE SUS VALORES

30 DE JUNIO: JUEGA AL PÍCARO HONESTO

JULIO: EL CARÁCTER SEDUCTOR

1 DE JULIO: MIRA EL MUNDO A TRAVÉS DE LOS OJOS DE UN SEDUCTOR

2 DE JULIO: SATISFACCIÓN POR RETRASO

3 DE JULIO: DIRIGE TU MIRADA HACIA AFUERA

4 DE JULIO: LA ACTITUD EMPÁTICA

5 DE JULIO: REVIVA LO TRANSGRESOR Y TABÚ

6 DE JULIO: LA VENTA BLANDA

7 DE JULIO: MUÉSTRATE COMO UN OBJETO DE DESEO

8 DE JULIO: EL ANTI-SEDUCTOR

9 DE JULIO: HAZ QUE QUIERAN CONSENTIRTE

10 DE JULIO: ACTIVA LOS EFECTOS VIRALES

11 DE JULIO: DE AMIGO A AMANTE

12 DE JULIO: BURLARSE DE SUS EXPECTATIVAS

13 DE JULIO: HAZ USO DE LOS CONTRASTES

14 DE JULIO: CREA SORPRESAS CALCULADAS

15 DE JULIO: REALZA LA EXPERIENCIA

16 DE JULIO: ENTRA EN SU ESPÍRITU

17 DE JULIO: CREAR TENTACIÓN

18 DE JULIO: DEMUÉSTRATE A TI MISMO

19 DE JULIO: ATRAE A OTROS A TU MUNDO DE FANTASÍA

20 DE JULIO: SÉ UNA FUENTE DE PLACER

21 DE JULIO: LA LEY DE LA AVARICIA

22 DE JULIO: CREA UNA HERIDA

23 DE JULIO: PRESTA ATENCIÓN A LOS DETALLES

24 DE JULIO: HAZ QUE TE FETICHICEN

25 DE JULIO: JUEGA CON LA AMBIGÜEDAD

26 DE JULIO: SEPA CUÁNDO RETIRARSE

27 DE JULIO: SEPA CUÁNDO SER AUDAZ

28 DE JULIO: COMUNICAR A LOS SENTIDOS DE LAS PERSONAS

29 DE JULIO: EL PERSEGUIDOR ES PERSEGUIDO

30 DE JULIO: LA EMOCIÓN DE LA ILUSIÓN

31 DE JULIO: POETIZA TU PRESENCIA

AGOSTO: EL MAESTRO PERSUASOR

1 DE AGOSTO: EL ARTE DEL HIPNOTIZADOR

2 DE AGOSTO: JUEGA CON SU ESPÍRITU COMPETITIVO

3 DE AGOSTO: CONVIÉRTELOS EN LA ESTRELLA DEL ESPECTÁCULO

4 DE AGOSTO: CANALIZA LAS EMOCIONES ABRUMADORAS

5 DE AGOSTO: GANA CON TUS ACCIONES

6 DE AGOSTO: MANTÉNGALOS ADIVINANDO

7 DE AGOSTO: CONSIDERE SU PROPIO INTERÉS

8 DE AGOSTO: EVITAR DISCUSIONES

9 DE AGOSTO: EL EFECTO MORAL

10 DE AGOSTO: ANCLAR SU EGO

11 DE AGOSTO: DOMINA EL ARTE DE LA INSINUACIÓN

12 DE AGOSTO: USA SUS EMOCIONES

13 DE AGOSTO: PENETRAR EN SUS MENTES

14 DE AGOSTO: DEJA A LA GENTE CON UN SENTIMIENTO

15 DE AGOSTO: CREA ESPECTÁCULOS CONVINCENTES

16 DE AGOSTO: USA SU RIGIDEZ

17 DE AGOSTO: PERSUADIR CON UN TOQUE LIGERO

18 DE AGOSTO: HAZ QUE SIENTAN TU PUNTO

19 DE AGOSTO: DÉJALOS GANAR EN LOS PUNTOS MENORES:

20 DE AGOSTO: CÓMO LIDIAR CON LO IRRITANTE

21 DE AGOSTO: EL MAESTRO MOTIVADOR

22 DE AGOSTO: EL ATRACTIVO DE LO DESCONOCIDO

23 DE AGOSTO: ENCUENTRA SU TORNILLO DE MARIPOSA

24 DE AGOSTO: MEZCLA DUREZA Y AMABILIDAD

25 DE AGOSTO: CULTIVA EL TERCER OJO

26 DE AGOSTO: APELACIÓN A SU GRANDEZA NO REALIZADA

27 DE AGOSTO: TRANSFÓRMATE EN UN OYENTE PROFUNDO

28 DE AGOSTO: INFUNDIR UN SENTIMIENTO DE SEGURIDAD INTERIOR

29 DE AGOSTO: CONTAGIE A LAS PERSONAS CON EL ESTADO DE ÁNIMO

ADECUADO

30 DE AGOSTO: IMAGÍNALOS BAJO LA MEJOR LUZ

31 DE AGOSTO: ACEPTA TU PROPIA OPINIÓN PERSONAL

SEPTIEMBRE: EL GRAN ESTRATEGA

1 DE SEPTIEMBRE: ELÉVATE POR ENCIMA DEL CAMPO DE BATALLA

2 DE SEPTIEMBRE: CONTROLA TODO EL TABLERO DE AJEDREZ

3 DE SEPTIEMBRE: ATAQUE AL CENTRO DE GRAVEDAD

4 DE SEPTIEMBRE: EVITA EL INFIERNO TÁCTICO

5 DE SEPTIEMBRE: COLÓCATE EN SHIH

6 DE SEPTIEMBRE: NUNCA ATAQUES A TUS OPONENTES DE FRENTE

7 DE SEPTIEMBRE: DIVIDE Y VENCERÁS

8 DE SEPTIEMBRE: EXPLOTA EL CAOS

9 DE SEPTIEMBRE: VEA LOS PELIGROS MAYORES QUE ACECHAN EN EL

FUTURO

10 DE SEPTIEMBRE: NUNCA PAREZCAS ESTAR A LA DEFENSIVA

11 DE SEPTIEMBRE: EL CREDO DEL GUERRERO

12 DE SEPTIEMBRE: EL TIEMPO ES TODO LO QUE TIENES

13 DE SEPTIEMBRE: PIENSA EN LAS CONSECUENCIAS NO DESEADAS

14 DE SEPTIEMBRE: PÁNICO DE MULTITUD

15 DE SEPTIEMBRE: ABANDONA TUS NOCIONES PRECONCEBIDAS

16 DE SEPTIEMBRE: OBLÍGALOS A DEJAR LO NEGATIVO

17 DE SEPTIEMBRE: EQUILIBRIO DE FINES Y MEDIOS

18 DE SEPTIEMBRE: LA ESTRATEGIA FRAGMENTADA

19 DE SEPTIEMBRE: HAZ USO DE LA PATA DE GATO

20 DE SEPTIEMBRE: GOLPE DESDE ÁNGULOS INESPERADOS

21 DE SEPTIEMBRE: HAZ QUE REVELEN SUS INTENCIONES

22 DE SEPTIEMBRE: CREA EL MÁXIMO DESORDEN

23 DE SEPTIEMBRE: DESARROLLA TU FINGERPITZENGEFÜHL

24 DE SEPTIEMBRE: RETÍRATE PARA GANAR PERSPECTIVA

25 DE SEPTIEMBRE: MANTÉNGASE ALEJADO DE LAS ESQUINAS

26 DE SEPTIEMBRE: DEJA IR EL PASADO

27 DE SEPTIEMBRE: DÉSE ESPACIO PARA MANIOBRAR

28 DE SEPTIEMBRE: PLANIFIQUE TODO EL CAMINO HASTA EL FINAL

29 DE SEPTIEMBRE: ASUMIR LA FALTA DE FORMA

30 DE SEPTIEMBRE: NO VAYAS MÁS ALLÁ DE LA META QUE BUSCABAS

OCTUBRE: EL YO EMOCIONAL

1 DE OCTUBRE: LA LEY PRIMARIA DE LA NATURALEZA HUMANA

2 DE OCTUBRE: NO HAY NADA MÁS FUERTE QUE LA NATURALEZA

HUMANA

3 DE OCTUBRE: LA ATENEA INTERIOR

4 DE OCTUBRE: ANALIZAR, ESCUDRIÑAR, CUESTIONAR

5 DE OCTUBRE: NO DEJES QUE EL ÉXITO TE EMBRIAGUE

6 DE OCTUBRE: MIRA DENTRO DE TU PROPIA NATURALEZA

7 DE OCTUBRE: RACIONALIDAD: UNA DEFINICIÓN SIMPLE

8 DE OCTUBRE: LA LOCURA DE LOS GRUPOS

9 DE OCTUBRE: EL PODER DE LA ASOCIACIÓN

10 DE OCTUBRE: PIENSA POR TI MISMO

11 DE OCTUBRE: CUIDADO CON EL EGO FRÁGIL

12 DE OCTUBRE: VEA LAS COSAS COMO SON, NO COMO LAS COLOREAN SUS

EMOCIONES

13 DE OCTUBRE: CAMBIA TUS CIRCUNSTANCIAS CAMBIANDO TU ACTITUD

14 DE OCTUBRE: ENFRÉNTATE A TU LADO OSCURO

15 DE OCTUBRE: CREAR ESPACIO MENTAL DESDE EL GRUPO

16 DE OCTUBRE: PRUEBA DE ENVIDIA

17 DE OCTUBRE: VEA EL ESPÍRITU DE LOS TIEMPOS

18 DE OCTUBRE: PIENSA COMO UN ESCRITOR

19 DE OCTUBRE: ACEPTAR A LAS PERSONAS COMO HECHOS

20 DE OCTUBRE: VER MÁS ALLÁ DEL MOMENTO

21 DE OCTUBRE: RECONOCE TUS IMPULSOS AGRESIVOS

22 DE OCTUBRE: PERDIDO EN TRIVIA

23 DE OCTUBRE: EL YO PERDIDO

24 DE OCTUBRE: SEPA LO POCO QUE SABE

25 DE OCTUBRE: EXAMINA TUS EMOCIONES HASTA SUS RAÍCES

26 DE OCTUBRE: RESISTE LAS EXPLICACIONES SIMPLES

27 DE OCTUBRE: MIRA TU SOMBRA

28 DE OCTUBRE: ACÉRCATE A LO QUE ENVIDIAS

29 DE OCTUBRE: MANEJA TUS TENDENCIAS GRANDIOSAS

30 DE OCTUBRE: EL MITO DEL PROGRESO

31 DE OCTUBRE: TÚ ERES EL OBSTÁCULO

NOVIEMBRE: EL HUMANO RACIONAL

1 DE NOVIEMBRE: ESPERANZA PARA TODOS NOSOTROS

2 DE NOVIEMBRE: MANTÉNGASE LIBRE DEL REMOLINO EMOCIONAL

3 DE NOVIEMBRE: AUMENTA TU TIEMPO DE REACCIÓN

4 DE NOVIEMBRE: HAZ DE LA ENVIDIA UN ESTÍMULO PARA EL LOGRO

5 DE NOVIEMBRE: CONÓCETE A FONDO

6 DE NOVIEMBRE: ¿QUIÉN TIENE LA CULPA?

7 DE NOVIEMBRE: PRÁCTICA MITFREUDE

8 DE NOVIEMBRE: PACIENCIA SUPREMA

9 DE NOVIEMBRE: CANALIZA TUS IMPULSOS GRANDIOSOS

10 DE NOVIEMBRE: TRASCENDER EL TRIBALISMO

11 DE NOVIEMBRE: ASCENDER A LA MONTAÑA

12 DE NOVIEMBRE: ROMPE LOS CÓDIGOS DE LA CONVENCIÓN

13 DE NOVIEMBRE: SUFRE A LOS TONTOS CON GUSTO

14 DE NOVIEMBRE: PROYECTO SANTIDAD

15 DE NOVIEMBRE: ADOPTA UN ESPÍRITU GENEROSO

16 DE NOVIEMBRE: INTEGRA EL LADO OSCURO

17 DE NOVIEMBRE: EQUILIBRIO ENTRE IMAGINACIÓN Y REALIDAD

18 DE NOVIEMBRE: CONCÉNTRATE EN EL EXTERIOR

19 DE NOVIEMBRE: DESTINO

20 DE NOVIEMBRE: ENFOQUE Y PRIORIZACIÓN

21 DE NOVIEMBRE: CONÉCTATE CON LO QUE ESTÁ MÁS CERCA DE TI

22 DE NOVIEMBRE: ACEPTA LO QUE TE PASE

23 DE NOVIEMBRE: ADMIRA LA GRANDEZA HUMANA

24 DE NOVIEMBRE: BUSQUE EL TIRÓN ASCENDENTE DEL GRUPO

25 DE NOVIEMBRE: TRANSFORMA EL AMOR PROPIO EN EMPATÍA

26 DE NOVIEMBRE: EL SESGO DE CONFIRMACIÓN

27 DE NOVIEMBRE: ASUME QUE ESTÁS JUZGANDO MAL A LAS PERSONAS

QUE TE RODEAN

28 DE NOVIEMBRE: HAZ QUE EL PASADO COBRE VIDA

29 DE NOVIEMBRE: EL JINETE Y EL CABALLO

30 DE NOVIEMBRE: AVANZAR CON SENTIDO DE PROPÓSITO

DICIEMBRE: LO SUBLIME CÓSMICO

1 DE DICIEMBRE: LO INFINITO Y LO ASOMBROSO

2 DE DICIEMBRE: UN SUCESO DE LO MÁS IMPROBABLE

3 DE DICIEMBRE: DA LA VUELTA Y ENFRENTA TU MORTALIDAD

4 DE DICIEMBRE: EL UNIVERSO ESTÁ DENTRO DE TI

5 DE DICIEMBRE: SUMERJA LA MENTE EN EL MOMENTO

6 DE DICIEMBRE: ¿TIEMPO VIVO O TIEMPO MUERTO?

7 DE DICIEMBRE: LA BALA EN EL COSTADO

8 DE DICIEMBRE: CONÉCTATE CON ALGO MÁS GRANDE QUE TÚ MISMO

9 DE DICIEMBRE: ENCUENTROS CON LO INHUMANO Y LO INFINITO

10 DE DICIEMBRE: VER EL TODO

11 DE DICIEMBRE: EL SENTIDO DE LA ESCALA DEL NIÑO

12 DE DICIEMBRE: VIDA Y MUERTE

13 DE DICIEMBRE: CÓMO VER EL MUNDO

14 DE DICIEMBRE: LIBÉRATE DE LOS HÁBITOS Y LA BANALIDAD

15 DE DICIEMBRE: CREAR CONCIENCIA SOBRE LA MUERTE FÍSICA

16 DE DICIEMBRE: LA EXPERIENCIA CERCANA A LA MUERTE

17 DE DICIEMBRE: DEJA QUE LA IMPERMANENCIA DE TODO SE HUNDA

18 DE DICIEMBRE: TEN UN SENTIDO DE URGENCIA Y DESESPERACIÓN

19 DE DICIEMBRE: SIÉNTETE RENACIDO

20 DE DICIEMBRE: SEPA LO QUE IMPORTA

21 DE DICIEMBRE: DEJA QUE LA CONCIENCIA DE LA MUERTE DISPERSE

NUESTRAS DIFERENCIAS

22 DE DICIEMBRE: LO ÚLTIMO EN ESTUPIDEZ

23 DE DICIEMBRE: EVITA LO FALSO SUBLIME

24 DE DICIEMBRE: COLÓCATE EN DEATH GROUND

25 DE DICIEMBRE: ESTO TAMPOCO DURARÁ

26 DE DICIEMBRE: VIAJE AL INTERIOR DEL CEREBRO GLOBAL

27 DE DICIEMBRE: AMOR FATI

28 DE DICIEMBRE: EL CIELO Y LAS ESTRELLAS

29 DE DICIEMBRE: MEDITACIÓN DE LOS MISTERIOS

30 DE DICIEMBRE: ACEPTA TU INSIGNIFICANCIA

31 DE DICIEMBRE: LA LIBERTAD MÁXIMA

SOBRE EL AUTOR

TAMBIÉN POR ROBERT GREENE

Maestría

La Ley 50 (con 50 Cent)

Las 33 estrategias de guerra (una producción de Joost Elffers) El arte de la seducción (una producción de Joost Elffers) Las 48 leyes del poder (una producción de Joost Elffers) Las leyes de la naturaleza humana

A la memoria de Brutus, el gato más grande que jamás haya existido.

Contenido

Prefacio

ENERO

La tarea de tu vida: plantar las semillas para el dominio

FEBRERO

El aprendizaje ideal: transformarte a ti mismo

MARZO

El maestro en el trabajo: activación de habilidades y logro del dominio

ABRIL

El cortesano perfecto: jugando el juego del poder

MAYO

Los supuestos no jugadores del poder: reconocimiento de tipos tóxicos y estrategias

de poder disfrazadas

JUNIO

El oficio divino: dominar las artes de la indirecta y la manipulación

JULIO

El carácter seductor: penetrando corazones y mentes

AGOSTO

El maestro persuasor: suavizar la resistencia de la gente

SEPTIEMBRE

El gran estratega: saliendo del infierno táctico

OCTUBRE

El yo emocional: llegar a un acuerdo con nuestro lado oscuro

NOVIEMBRE

El humano racional: darse cuenta de su ser superior

DICIEMBRE

Lo sublime cósmico: expandir la mente hasta sus límites más lejanos

PREFACIO

Desde el comienzo de nuestra existencia como especie, los humanos hemos dependido de nuestra conexión con la realidad para nuestra propia supervivencia y éxito. Lo que esto significó para nuestros antepasados fue que tuvieron que volverse muy sensibles a su entorno, detectando cualquier cambio en el clima, anticipando la presencia de depredadores, discerniendo dónde podrían estar las oportunidades de alimento. Tenían que estar conscientes, alertas y pensando continuamente en lo que les decía el entorno.

En tal atmósfera, con las presiones tan inmediatas y las consecuencias de cualquier falta de atención de vida o muerte, el cerebro humano evolucionó como un instrumento para ayudar a los humanos no solo a detectar peligros, sino también a controlar lentamente un entorno traicionero. En el momento en que nuestros ancestros comenzaron a retraerse y ceder a deseos y fantasías, la realidad los castigó con rigor por sus delirios y malas decisiones.

Hoy, tantos cientos de miles de años después, tenemos el mismo cerebro diseñado para el mismo propósito. Pero debido a que hemos ganado cada vez más el control de nuestro entorno y las presiones físicas se han aflojado dramáticamente, los peligros se han vuelto mucho más sutiles: vienen en forma de personas (no leopardos) y su psicología engañosa, y los delicados juegos políticos y sociales que tenemos. tienes que jugar Y debido a estos peligros menos evidentes, nuestro mayor problema es que nuestra mente tiende a volverse menos sensible al entorno; nos volvemos hacia adentro, absortos en nuestros sueños y fantasías. Nos volvemos ingenuos.

Para agregar a este brebaje peligroso, nuestra cultura tiende a llenarnos la cabeza con todo tipo de nociones falsas, haciéndonos creer cosas sobre cómo debería ser el mundo y la naturaleza humana, en lugar de como son en realidad. Tomamos todo esto por la verdad y actuamos sobre estos conceptos erróneos y, al igual que en el pasado, el entorno y la realidad finalmente nos castigan por nuestro comportamiento delirante. Puede que no perdamos la vida, pero nuestras carreras y relaciones toman rumbos equivocados.

Culpamos a otras personas de nuestros males cuando todo el tiempo el problema está dentro de nosotros, derivado de nuestra ingenuidad y las fantasías que hemos absorbido, que inconscientemente guían nuestras acciones.

Las siguientes son algunas de las nociones falsas comunes en nuestra cultura que pueden llevarnos por mal camino: Por ejemplo, cuando se trata de nuestra carrera, creemos que la clave es dónde fuimos a la escuela, a quién conocemos y con quién estamos conectados. a nuestro éxito futuro. Creemos que cometer errores o fallar o cualquier tipo de conflicto se debe evitar a toda costa, y que debemos tener prisa para

ganar dinero, llamar la atención y llegar a la cima. Imaginamos que el trabajo debe ser divertido, que el aburrimiento es malo y que podemos tomar atajos para volvernos realmente buenos en las cosas. Tenemos la idea de que la creatividad es algo con lo que nacemos, un don natural. Sentimos que todos somos iguales y que las jerarquías son cosa del pasado.

Con las personas, operamos bajo la creencia de que la mayoría de nuestros amigos y colegas nos quieren y quieren lo mejor para nosotros. Pensamos que se puede confiar en aquellos que tienen un patrón de mal comportamiento si dicen que se han reformado, que las personas llenas de convicción y sentido de la indignación deben estar diciendo la verdad, y que quienes están en el poder, incluidos nuestros jefes, no son inseguros.

Imaginamos que las personas que son extremadamente amables y complacientes no están enmascarando potencialmente una naturaleza oscura y tortuosa, que aquellos que defienden ideas progresistas tienen un carácter virtuoso correspondiente, y que las personas estarán agradecidas por cualquier favor que les hagamos.

Con nosotros mismos, pensamos que es importante ser honestos y decirles a los demás exactamente lo que tenemos en mente. Sentimos que es bueno mostrar nuestras mejores cualidades: nuestra inteligencia, nuestra laboriosidad, etc. Pensamos que si nos pasan cosas malas, somos solo víctimas y no responsables de ninguna manera. Por supuesto, vemos que algunas personas son narcisistas, agresivas, envidiosas, grandiosas y manipuladoras, pero creemos que estas son solo algunas manzanas podridas y que nosotros mismos no tenemos ninguna de estas cualidades.

Lo que sucede a menudo es que, a una edad relativamente temprana, cargados de tales delirios, ingresamos al mundo laboral y la realidad de repente nos da una bofetada en la cara. Descubrimos que algunas personas tienen egos frágiles y pued en ser tortuosos y no ser lo que parecen. Estamos sorprendidos por su indiferencia o repentinos actos de traición. Ser nosotros mismos y simplemente decir lo que pensamos puede llevarnos a todo tipo de problemas. Nos damos cuenta de que el mundo laboral está plagado de juegos políticos para los que nadie nos ha preparado.

Algunas de nuestras decisiones profesionales, basadas en el deseo de dinero y atención, conducen al agotamiento emocional, el desencanto y los callejones sin salida.

Y al no mirarnos a nosotros mismos de manera honesta y pasar por alto nuestros propios defectos y debilidades, quedamos atrapados en patrones de comportamiento que no podemos controlar. A medida que pasan los años y se acumulan las lecturas erróneas, los pasos en falso y las decisiones poco realistas, podemos amargarnos, confundirnos y dañarnos.

Las leyes diarias está diseñado para revertir estos patrones tóxicos y reconectarte con la realidad. Apunta a los diversos engaños que todos hemos absorbido y busca sintonizar su mente con los rasgos más arraigados de la naturaleza humana y cómo funcionan realmente nuestros cerebros. Su objetivo es transformarte en un realista radical, para que

cuando termines el libro, continúes, por tu cuenta, viendo personas y eventos a través de esta lente clarificadora, y seas cada vez más sensible a los peligros y oportunidades en tu entorno social. ambiente. Se basa en veinticinco años de intensa investigación sobre los temas del poder, la persuasión, la estrategia, el dominio y la naturaleza humana, y es la síntesis de todas las lecciones de mis libros.

Las entradas de los primeros tres meses te ayudarán a deshacerte de todas las voces externas que te dicen qué carrera profesional seguir y, en cambio, te conectarán con tu propia voz, con lo que te hace único, con tu propósito y vocación en la vida. Una vez realizada esta conexión, tendrá una guía para todas sus decisiones profesionales posteriores. Estas entradas te demostrarán que lo que importa no es la educación ni el dinero, sino tu perseverancia y la intensidad de tus

ganas de aprender; que los fracasos, los errores y los conflictos suelen ser la mejor educación de todas; y cómo la verdadera creatividad y el dominio emergen de todo esto.

Los próximos tres meses lo entrenarán para ver la naturaleza política del mundo laboral y lo peligroso que es tomar las apariencias por la realidad. Te ayudarán a reconocer los tipos tóxicos antes de que te sumerjan en sus torbellinos emocionales y te enseñarán cómo burlar conscientemente a los grandes manipuladores que existen.

Los siguientes tres meses intentarán mostrarle cómo funcionan la persuasión y la influencia reales, no pensando primero en usted mismo y diciendo lo que piensa, sino metiéndose en la mentalidad de los demás y apelando a su propio interés. También lo ayudarán a convertirse en un estratega superior en la vida, promoviendo de manera efectiva aquellas causas en las que cree tan profundamente y logrando sus objetivos.

Y los últimos tres meses lo sumergirán en las motivaciones subyacentes que impulsan el comportamiento humano, incluido el suyo propio. Al hacerte reflexionar sobre quién eres y darte cuenta de que eres un ser humano defectuoso como todos los demás, no solo tendrás una mayor empatía y aceptación de las personas, sino que tendrás la clave para alterar tus propios patrones negativos. Estas entradas te mostrarán que al confrontar tus miedos más profundos acerca de la mortalidad, puedes abrirte a la naturaleza verdaderamente asombrosa de la vida, apreciando cada momento que te queda para absorber su sublimidad.

Las entradas han sido seleccionadas de cinco de mis libros, y de parte del libro en el que estoy trabajando actualmente, La ley de lo sublime; de entrevistas y charlas a lo largo de los años; y de publicaciones de blog y ensayos en línea que he escrito. Al final de cada entrada, comparto el título y el capítulo del libro del que provienen las entradas, para que puedas profundizar tu estudio sobre alguna idea específica. Cada mes tiene un título y un subtema específico, y comienza con un breve ensayo. Estos ensayos ilustran la conexión de las ideas de mis libros con mis propias experiencias, las dificultades que he enfrentado y las lecciones realistas que he obtenido de ellas.

Este libro se puede leer de la manera de elegir y elegir, saltando

como desee, adaptando las ideas a sus propios problemas en este momento particular de su vida. Pero es mejor leer The Daily Laws de cabo a rabo, comenzando con la fecha en que el libro llegue a sus manos. De esta forma, el libro te sumergirá en cada tema, infiltrándose en tu mente y ayudándote a desarrollar el hábito esencial de ver las cosas como son. Como parte de este hábito, es mejor tomar notas tan a menudo como pueda, relacionando las entradas con sus propias experiencias pasadas y presentes. Y es aún mejor poner en práctica algunas de las ideas de vez en cuando y reflexionar sobre las experiencias del mundo real que resultan.

Finalmente, considere The Daily Laws como una especie de bildungsroman. El bildungsroman, del alemán que significa "desarrollo" o "novela educativa", fue un género literario que comenzó en el siglo XVIII y continúa hasta el presente. En estas historias, los protagonistas, a menudo bastante jóvenes, entran en la vida llenos de nociones ingenuas. El autor los lleva en un viaje a través de una tierra repleta de sinvergüenzas, pícaros y tontos. Lentamente, los protagonistas aprenden a deshacerse de sus diversas ilusiones a medida que el mundo real los educa. Y llegan a ver que la realidad es infinitamente más interesante y más rica que todas las fantasías con las que se habían alimentado. Emergen iluminados, probados en batalla y sabios más allá de su edad.

Las leyes diarias te llevarán a ti, el protagonista, en un viaje similar a través de una tierra llena de tipos de personas peligrosas y tóxicas, ayudándote a deshacerte de tus ilusiones y endureciéndote para las batallas por delante para que puedas encontrar consuelo y placer en ver a las personas y al mundo en su verdadera luz.

No estamos provistos de sabiduría, debemos descubrirla por nosotros mismos, después de un viaje por el desierto que nadie más puede hacer por nosotros. . . Las vidas que admiras, las actitudes que te parecen nobles no son fruto de la formación en casa, de un padre, o, de maestros en la escuela, han brotado de comienzos de muy diferente orden, por reacción a la influencia de todo. el mal o el lugar común que prevalecía a su alrededor. Representan una lucha y una victoria.

—MARCEL PROUST

Enero

La tarea de tu vida

PLANTANDO LAS SEMILLAS PARA EL DOMINIO

Todos nacemos únicos. Esta singularidad está marcada genéticamente en nuestro ADN.

Somos un fenómeno único en el universo: nuestra composición genética exacta nunca ha ocurrido antes ni se repetirá. Para todos nosotros, esta unicidad se expresa por primera vez en la infancia a través de ciertas inclinaciones primarias. Son fuerzas dentro de nosotros que provienen de un lugar más profundo de lo que las palabras conscientes pueden expresar. Nos atraen hacia ciertas experiencias y nos alejan de otras. A medida que estas fuerzas nos mueven aquí o allá, influyen en el desarrollo de nuestra mente de formas muy particulares. Expresémoslo de la siguiente manera: En tu nacimiento se planta una semilla. Esa semilla es tu singularidad. Quiere crecer, transformarse y florecer en todo su potencial. Tiene una energía natural y asertiva. La tarea de tu vida es hacer que esa semilla florezca, para expresar su singularidad a través de su trabajo. Tienes un destino que cumplir. Cuanto más fuerte lo sientas y lo mantengas, como una fuerza, una voz o en cualquier forma, mayores serán tus posibilidades de cumplir con la Tarea de esta vida y lograr el dominio. El mes de enero se trata de descubrir y desarrollar la tarea de su vida, su propósito, para lo que fue puesto aquí.

Supe desde muy joven, quizás a los ocho años, que quería ser escritor. Tenía un tremendo amor por los libros y por las palabras. Al principio, cuando era joven, pensé que sería novelista, pero después de graduarme de la universidad, tuve que ganarme la vida y me di cuenta de que ser novelista era demasiado poco práctico. Y así, viviendo en Nueva York, me dediqué al periodismo como una forma de al menos ganarme la vida. Entonces, un día, después de varios años de trabajar como escritor y editor, estaba almorzando con un hombre que acababa de editar un artículo que yo había escrito para una revista.

Después de beber su tercer martini, finalmente me admitió por qué me había invitado a almorzar. “Deberías considerar seriamente una carrera diferente”, me dijo. “No tienes madera de escritor. Tu

trabajo es demasiado indisciplinado. Tu estilo es demasiado extraño. Tus ideas, simplemente no son identificables para el lector promedio. Ve a la facultad de derecho, Robert. Ir a la escuela de negocios. Ahórrate el dolor.

Al principio, estas palabras fueron como un puñetazo en el estómago. Pero, en los meses siguientes, me di cuenta de algo sobre mí. Había entrado en una carrera que no me convenía y mi trabajo reflejaba esta incompatibilidad. Tuve que salir del periodismo. Esta realización inició un período de divagación en mi vida. Viajé por toda Europa. Trabajé en todos los trabajos imaginables. Trabajé en la construcción en Grecia, enseñé inglés en Barcelona, trabajé como recepcionista en un hotel en París y como guía turístico en Dublín, trabajé como aprendiz para una compañía inglesa que hacía documentales para televisión. Intenté escribir novelas y obras de teatro. Regresé a Los Ángeles, Calif ornia, donde nací y me crié. Trabajé en una agencia de detectives, entre otros trabajos ocasionales. Ingresé al negocio del cine trabajando como asistente de un director, como investigador, desarrollador de historias y guionista. En estos largos años de deambular había totalizado unos sesenta trabajos diferentes. Para el año 1995, mis padres (Dios los bendiga) comenzaban a preocuparse seriamente por su hijo. Tenía treinta y seis años y parecía perdido e incapaz de asentarme en nada. Yo también tuve momentos de gran duda e incluso depresión, pero en realidad no me sentía perdida. Algo dentro seguía empujándome y guiándome.

Buscaba y exploraba, tenía hambre de experiencias y escribía continuamente. Ese mismo año, mientras estaba en Italia por otro trabajo, conocí a un hombre llamado Joost Elffers, un empaquetador y productor de libros. Un día, mientras caminábamos por los muelles de Venecia, Joost me preguntó si tenía alguna idea para un libro.

De repente, aparentemente de la nada, una idea brotó de mí. Le dije a Joost que constantemente leía libros de historia y las historias que leía de Julio César, los Borgia y Luis XIV, eran exactamente las mismas historias que había presenciado personalmente con mis propios ojos en todos mis diferentes trabajos, solo que menos sangriento. La gente quiere poder y quiere disfrazar este deseo de poder. Y así, juegan juegos. Manipulan e intrigan de forma encubierta, al mismo tiempo que presentan un frente agradable e incluso santo. Yo expondría estos juegos.

Mientras improvisaba este discurso para él, que eventualmente se convertiría en mi primer libro, Las 48 leyes del poder, sentí que algo hacía clic dentro de mí. Sentí esta tremenda sensación de emoción brotando. Se sentía natural. Se sentía como el destino.

Cuando vi que estaba emocionado, me emocioné aún más. Dijo que le encantaba la idea y que me pagaría para vivir mientras escribía la mitad del libro y luego trataría de vendérselo a una editorial, siendo él mismo el empaquetador, diseñador y productor del mismo. Cuando regresé a Los Ángeles y comencé a trabajar en Las 48 leyes, supe que esta era mi única oportunidad en la vida, mi única vía para escapar de todos los años de vagar. Entonces, lo hice todo. Puse cada gramo de energía que tenía en él, porque o haría que este libro fuera un éxito, o terminaría siendo un fracaso en la vida. Y vertí en este libro todas las lecciones que había aprendido, toda mi formación como escritor, toda la disciplina que había ganado en el periodismo, todas las buenas y malas experiencias que había acumulado en mis sesenta trabajos diferentes, todos los horribles jefes que había

tratado. Y el lector podía sentir mi entusiasmo reprimido al escribir el libro y, para mi sorpresa, y más allá de lo que había imaginado, el libro tuvo un éxito tremendo.

Ahora, mirando hacia atrás en todo esto unos veinticinco años después, me di cuenta de que eso que me estaba empujando y guiando (que mencioné antes) era un sentido de propósito, un sentido de destino. Era como esta voz dentro de mí susurrando, “No te rindas. Sigue intentándolo. Sigue intentándolo. Esta voz, que se me apareció por primera vez cuando era niño, me guiaba hacia la tarea de mi vida. Tomó muchos años, muchos experimentos, muchos errores y obstáculos, pero me mantuvo avanzando y extrañamente esperanzado.

Y ahora, muchos libros después, sigo dedicado a esa tarea. Como toda persona, todavía necesito ese sentido de propósito que me guíe, día tras día. Cada libro que escribo tiene que sentirse como parte de ese destino, como si estuviera destinado a suceder. Y este sentido de propósito que he tenido durante toda mi vida que se hizo mucho más claro hace veinticinco años es lo que creo que me ha guiado a través de todos los momentos difíciles de mi vida. Y creo que podría hacer eso por cualquiera, una vez que lo sientes dentro de ti, una vez que lo buscas.

La verdadera lección aquí es que me tomó mucho tiempo llegar

allí, con muchos giros y vueltas. Y así, puede llegar incluso más tarde en la vida, a los treinta o cuarenta años, o más. Pero mi existencia cambió para siempre en el momento en que acepté la tarea de mi vida.

ENERO 1

Descubre tu vocación

Todo el mundo tiene su fortuna en sus propias manos, como un escultor la materia prima que va a convertir en una figura. Pero es lo mismo con ese tipo de actividad artística que con todas las demás: simplemente nacemos con la capacidad para hacerlo. La habilidad para moldear el material en lo que queremos debe aprenderse y cultivarse con atención.

-JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Posees una especie de fuerza interior que busca guiarte hacia la tarea de tu vida: lo que debes lograr en el tiempo que te queda de vida. En la infancia esta fuerza era clara para ti. Lo dirigía hacia actividades y temas que se ajustaban a sus inclinaciones naturales, lo que despertaba una curiosidad profunda y primaria. En los años intermedios, la fuerza tiende a desvanecerse a medida que escuchas más a tus padres y compañeros, a las ansiedades diarias que te desgastan. Esta puede ser la fuente de tu infelicidad: tu falta de conexión con quién eres y lo que te hace único. El primer paso hacia el dominio es siempre hacia adentro: aprender quién eres realmente y volver a conectarte con esa fuerza innata.

Sabiéndolo con claridad, encontrará su camino hacia la carrera profesional adecuada y todo lo demás encajará en su lugar. Nunca es demasiado tarde para iniciar este proceso.

Ley diaria: La maestría es un proceso y descubrir tu vocación es el punto de partida.

Maestría, I: Descubre tu vocación: la tarea de la vida

2 DE ENERO

Vuelve a conectarte con tu obsesión infantil

Cuando Marie Curie, la futura descubridora del radio, tenía cuatro años, entró en el estudio de su padre y se quedó paralizada ante una vitrina que contenía todo tipo de instrumentos de laboratorio para experimentos de química y física. Regresaba a esa habitación una y otra vez para mirar los instrumentos, imaginando todo tipo de experimentos que podría realizar con estos tubos y dispositivos de medición. Años más tarde, cuando entró por primera vez en un laboratorio real e hizo algunos experimentos ella misma, se reconectó de inmediato con su obsesión infantil; sabía que había encontrado su vocación.

Daily Law: Estabas obsesionado con eso cuando eras niño por una razón. Vuelve a conectarte con él.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

3 DE ENERO

La voz

La forma de recuperar el significado de la vida y el valor de la vida es recuperar el poder de la experiencia, tener voces de impulso desde adentro y poder escuchar estas voces de impulso desde adentro.

-ABRAHAM MASLOW

Desde que era joven, estaba fascinado con las palabras. Recuerdo que en cuarto grado la maestra hizo esta actividad en la que colocó la palabra carpintero y nos pidió que inventáramos tantas palabras como pudiéramos con solo esas letras. “Hormiga”,

“mascota”, “coche”, etcétera. Y solo pensé: “¡Guau! ¿Quieres decir que puedes tomar letras como esta y recombinarlas en palabras? yo estaba en trance Estas atracciones infantiles son difíciles de expresar con palabras. Abraham Maslow lo llamó “voces de impulso”. Se dio cuenta de que los niños saben exactamente lo que les gusta y lo que no les gusta desde una edad muy temprana. Es extremadamente humano y poderoso.

También tenías esas voces impulsivas. Odiabas este tipo de actividad y amabas esa otra.

No te gustaban las matemáticas, pero te atraían las palabras.

Ciertos tipos de libros te regocijaban y te dormías rápidamente con otros. La importancia de reconocer estas tempranas inclinaciones radica en que son claros indicios de una atracción que no se contagia de los deseos de otras personas. No son algo incrustado en ti por tus padres, que vienen con una conexión más superficial, algo más verbal y consciente. Viniendo en cambio de un lugar más profundo, estas inclinaciones solo pueden ser tuyas, reflejos de tu química única.

Ley diaria: Haz algo hoy que te encantaba hacer cuando eras niño. Trate de reconectarse con sus voces impulsivas.

Robert Greene en conversación en Live Talks Los Ángeles, 11 de febrero de 2019

4 DE ENERO

Ya está dentro de ti

Tarde o temprano algo parece llamarnos a un camino particular. Puede recordar este algo como una señal de llamada en la infancia cuando un impulso de la nada, una fascinación, un giro peculiar de los acontecimientos golpeó como un anuncio: Esto es lo que debo hacer, esto es lo que tengo que tener. Esto es lo que soy.

—JAMES HILLMAN

A medida que te vuelves más sofisticado, a menudo pierdes el contacto con estas señales de tu núcleo primario. Pueden enterrarse debajo de todos los demás temas que hayas estudiado. Tu poder y tu futuro pueden depender de reconectarte con este núcleo y regresar a tus orígenes. Debes buscar signos de tales inclinaciones en tus primeros años.

Busque sus rastros en reacciones viscerales a algo simple; ganas de repetir una actividad de la que nunca te cansaste; un tema que estimuló un grado inusual de curiosidad; Sentimientos de poder vinculados a acciones particulares. Ya está ahí dentro de ti. No tienes nada que crear; simplemente necesita cavar y refinar lo que ha estado enterrado dentro de usted todo el tiempo. Si te vuelves a conectar con este núcleo a cualquier edad, algún elemento de esa atracción primitiva volverá a la vida.

Ley diaria: pregúntale a alguien que recuerde tu infancia qué recuerda de tus intereses. Vuelva a familiarizarse con esas primeras pasiones.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

5 DE ENERO

Sepa lo que le atrae y sumérjase en ello

El antropólogo y lingüista contemporáneo Daniel Everett creció en la frontera entre California y México, en un pueblo de vaqueros. Desde muy temprana edad, se sintió atraído por la cultura mexicana que lo rodeaba. Todo lo fascinaba: el sonido de las palabras pronunciadas por los trabajadores migrantes, la comida, los modales que eran tan diferentes del mundo anglosajón. Se sumergió tanto como pudo en su idioma y cultura. Esto se transformaría en un interés de por vida en el Otro: la diversidad de culturas en el planeta y lo que eso significa sobre nuestra evolución.

Daily Law: ¿Qué es algo por lo que siempre te has sentido a traído? Sumérgete en ello hoy.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

ENERO 6

El cambio es la ley

Al lidiar con su carrera y sus cambios inevitables, debe pensar de la siguiente manera: no está atado a una posición en particular; tu lealtad no es para una carrera o una empresa.

Estás comprometido con la Tarea de tu Vida, para darle plena expresión. Depende de usted encontrarlo y guiarlo correctamente. No depende de otros protegerte o ayudarte.

Estas por tu cuenta. El cambio es inevitable, particularmente en un momento tan revolucionario como el nuestro. Como está solo, depende de usted prever los cambios que se están produciendo en este momento en su profesión. Debes adaptar tu Tarea de Vida a estas circunstancias. No te aferres a formas pasadas de hacer las cosas, porque eso asegurará que te quedes atrás y sufras por ello. Eres flexible y siempre buscas adaptarte.

Si te obligan a cambiar, debes resistir la tentación de reaccionar exageradamente o sentir lástima por ti mismo. Antes de convertirse en el gran entrenador de boxeo, Freddie Roach se vio obligado a retirarse del boxeo. Instintivamente encontró su camino de regreso al ring porque entendió que lo que amaba no era el boxeo per se, sino los deportes competitivos y la elaboración de estrategias. Pensando de esta manera, podría adaptar sus inclinaciones a una nueva dirección dentro del boxeo. Al igual que Roach, no desea abandonar las habilidades y la experiencia que ha adquirido, sino encontrar una nueva forma de aplicarlas. Tu ojo está en el futuro, no en el pasado. A menudo, estos reajustes creativos nos llevan a un camino superior: nos sacan de nuestra complacencia y nos obligan a reevaluar hacia dónde nos dirigimos. Instintivamente encontró su camino de regreso al ring porque entendió que lo que amaba no era el boxeo per se, sino los deportes competitivos y la elaboración de estrategias. Pensando d e esta manera, podría adaptar sus inclinaciones a una nueva dirección dentro del boxeo.

Ley Diaria: Adapta tus inclinaciones. Evite tener metas y sueños rígidos. El cambio es la ley.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

7 DE ENERO

dinero y éxito

Para muchas personas, la búsqueda de dinero y estatus puede proporcionarles mucha motivación y enfoque. Tales tipos considerarían descubrir su vocación en la vida como una pérdida de tiempo monumental y una noción anticuada. Pero a la larga, esta filosofía a menudo produce los resultados más impracticables. Todos conocemos los efectos de la

"hiperintención": si queremos y necesitamos desesperadamente dormir, es menos probable que nos quedemos dormidos. Si absolutamente debemos dar la mejor charla posible en alguna conferencia, nos volvemos hiperansiosos por el resultado y la actuación se resiente. Si necesitamos desesperadamente encontrar una pareja íntima o hacer amigos, es más probable que los alejemos. Si en cambio nos relajamos y nos enfocamos en otras cosas, es más probable que nos quedemos dormidos o demos una gran charla o encantemos a la gente.

Las cosas más placenteras de la vida ocurren como resultado de algo que no se pretende ni se espera directamente. Cuando tratamos de fabricar momentos felices, tienden a decepcionarnos. Lo mismo ocurre con la tenaz búsqueda del dinero y el éxito. Muchas de las personas más exitosas, famosas y ricas no comienzan con una obsesión por el dinero y el estatus. Un buen ejemplo sería Steve Jobs, quien amasó una gran fortuna en su relativamente corta vida. En realidad, le importaban muy poco las posesiones materiales.

Su enfoque singular estaba en crear los mejores y más originales diseños, y cuando lo hizo, la buena fortuna lo acompañó. y las personas ricas no comienzan con una obsesión por el dinero y el estatus. Un buen ejemplo sería Steve Jobs, quien amasó una gran fortuna en su relativamente corta vida. En realidad, le importaban muy poco las posesiones materiales. Su enfoque singular estaba en crear los mejores y más originales diseños, y cuando lo hizo, la buena fortuna lo acompañó. y las personas ricas no comienzan con una obsesión por el dinero y el estatus. Un buen ejemplo sería Steve Jobs, quien amasó una gran fortuna en su relativamente corta vida. En realidad, le importaban muy poco las posesiones materiales. Su enfoque singular estaba en crear los mejores y más originales diseños, y cuando lo hizo, la buena fortuna lo acompañó.

Ley diaria: concéntrese en mantener un alto sentido de propósito y el éxito fluirá hacia usted de forma natural.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

8 DE ENERO

Ocupa tu propio nicho

Cuando era un niño que crecía en Madrás, India, a fines de la década de 1950, VS

Ramachandran sabía que era diferente. En su soledad, solía pasear por la playa y pronto quedó fascinado por la increíble variedad de conchas marinas que llegaban a la orilla.

Empezó a coleccionarlos ya estudiar el tema en detalle. Pronto se sintió atraído por las variedades más extrañas de conchas marinas, como la Xenophora, un organismo que recolecta conchas desechadas y las usa para camuflarse. En cierto modo, era como la Xenophora, una

anomalía. En la naturaleza, estas anomalías a menudo tienen un propósito evolutivo más amplio: pueden conducir a la ocupación de nuevos nichos ecológicos, lo que ofrece una mayor posibilidad de supervivencia. A lo largo de los años, transfirió este interés infantil a otros temas: anormalidades anatómicas humanas, fenómenos peculiares en química, etc. Fue a la escuela de medicina y luego se convirtió en profesor de psicología visual en la Universidad de California en San Diego. Se sintió intrigado por el fenómeno de los miembros fantasmas: personas a las que les han amputado un brazo o una pierna y aun así sienten un dolor paralizante en el miembro perdido. Procedió a realizar experimentos con sujetos del miembro fantasma. Estos experimentos llevaron a algunos descubrimientos emocionantes sobre el cerebro mismo, así como a una forma novedosa de aliviar el dolor de estos pacientes. El estudio de los trastornos neurológicos anómalos sería el tema al que podría dedicar el resto de su vida. Era como si hubiera dado un giro completo a los días de recolectar las formas más raras de conchas marinas.

Ley Diaria: Acepta tu extrañeza. Identifica lo que te hace diferente. Fusiona esas cosas y conviértete en una anomalía.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

9 DE ENERO

Encuentra inspiración en tus héroes

Cuando era un niño que crecía en Carolina del Norte, John Coltrane se sentía diferente y extraño. Era mucho más serio que sus compañeros de escuela; experimentó anhelos emocionales y espirituales que no supo verbalizar. Se dedicó a la música más como un pasatiempo, tomó el saxofón y tocó en la banda de su escuela secundaria. Luego, unos años más tarde, vio al gran saxofonista de jazz Charlie "Bird" Parker tocar en vivo, y los sonidos que Parker produjo tocaron a Coltrane hasta la médula. Algo primitivo y personal llegó a través del saxofón de Parker, una voz desde lo más profundo. Coltrane de repente vio los medios para expresar su singularidad y dar voz a sus propios anhelos espirituales.

Comenzó a practicar el instrumento con tal intensidad que en una década se transformó en quizás el mejor artista de jazz de su época. Debe comprender lo siguiente: Para dominar un campo, debes amar el tema y sentir una profunda conexión con él. Tu interés debe trascender el campo y rayar en lo religioso. Para Coltrane, no se

trataba de música sino de dar voz a emociones poderosas.

Ley Diaria: ¿Hay personas cuyo trabajo te afecta de manera poderosa? Analiza esto y úsalos como modelos.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

10 DE ENERO

Acepta tu rareza

El acto más valiente sigue siendo pensar por ti mismo.

-COCO CHANEL

¿Qué decimos de los maestros? "Son únicos". Nunca antes ha habido un Steve Jobs.

Nunca ha habido un Warren Buffett. Nunca ha habido un Albert Einstein. Son únicos.

Abrazaron lo que los hacía diferentes. Sí, viene con algo de dolor. Con mis libros, particularmente Las 48 leyes del poder, puede que lo odien, puede que piensen que es satánico, pero les puedo garantizar que nunca han leído o visto un libro que se parezca.

Las secciones que creé, los párrafos iniciales, las citas a los lados, las formas: el libro me refleja a mí y a mi rareza. El editor estaba asustado por eso. Querían un libro más convencional. Y yo dije: "No. Sé que nunca he publicado nada antes, pero me quedo con lo que tengo aquí". Me aferré a lo que era raro y extraño en mí.

Ley diaria: apégate siempre a lo que te hace raro, extraño, extraño, diferente. Esa es tu fuente de poder.

Entrevista de podcast. Curioso con Josh Peck. 4 de diciembre de 2018

11 DE ENERO

¿Qué te hace sentir más vivo?

A veces, una inclinación se vuelve clara a través de una actividad

particular que trae consigo una sensación de mayor poder. De niña, Martha Graham se sentía intensamente frustrada por su incapacidad para hacer que los demás la entendieran de manera profunda; las palabras parecían inadecuadas. Entonces, un día, vio su primera actuación de baile. El bailarín principal tenía una forma de expresar ciertas emociones a través del movimiento; era visceral, no verbal. Comenzó a tomar clases de baile poco después e inmediatamente entendió su vocación. Solo cuando bailaba podía sentirse viva y expresiva. Años más tarde, inventó una forma de baile completamente nueva y revolucionó el género.

Ley diaria: haz algo que te haga sentir en la cima de tu ser hoy.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

12 DE ENERO

El obstáculo es el camino

Algunas personas no se dan cuenta de sus inclinaciones o trayectorias profesionales futuras en su infancia, sino que se vuelven dolorosamente conscientes de sus limitaciones.

No son buenos en lo que otros parecen encontrar fácil o manejable. La idea de una vocación en la vida les es ajena. En algunos casos, interiorizan los juicios y críticas de los demás, y llegan a verse a sí mismos como esencialmente deficientes. Si no tienen cuidado, esto puede convertirse en una profecía autocumplida. Nadie enfrentó este destino con más fuerza que Temple Grandin. En 1950, a la edad de tres años, Temple Grandin fue diagnosticado con autismo. Un médico había sugerido que la internaran en una institución por el resto de su vida. Con la ayuda de terapeutas del habla, pudo evitar ese destino y asistir a la escuela normal. Poco a poco desarrolló un intenso interés por los animales y por el autismo mismo. Esto llevó a una carrera en las ciencias. Con sus excepcionales poderes de razonamiento, ha sido capaz de arrojar luz sobre el fenómeno del autismo y explicarlo de una manera que nadie más ha podido. De alguna manera, se las había arreglado para superar todos los obstáculos aparentemente insuperables en su camino y encontrar su camino hacia la Tarea de la Vida que se adaptaba a ella a la perfección.

Cuando confrontas tus limitaciones, te mueves a responder de alguna manera que sea creativa. Y como lo fue para Temple Grandin,

puede ser de una manera que nadie más haya hecho o pensado antes. se las había arreglado para superar tod as las obstrucciones aparentemente insuperables en su camino y encontrar su camino hacia la Tarea de la Vida que se adaptaba a ella a la perfección. Cuando confrontas tus limitaciones, te mueves a responder de alguna manera que sea creativa.

Ley diaria: Enfrenta una de tus limitaciones, una de las obstrucciones en tu camino, hoy. Rompe más allá de él, súbelo, piensa a tu alrededor. No huyas de eso. Fue creado para ti.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

13 DE ENERO

Domina las pequeñas cosas

Cuando te enfrentes a carencias en lugar de fortalezas e inclinaciones, esta es la estrategia que debes asumir: Ignora tus debilidades y resiste la tentación de ser más como los demás.

En su lugar, dirígete hacia las cosas pequeñas en las que eres bueno. No sueñe ni haga grandes planes para el futuro, sino concéntrese en dominar estas habilidades simples e inmediatas. Esto le brindará confianza y se convertirá en una base desde la cual puede expandirse a otras actividades. Procediendo de esta manera, paso a paso, darás con la Tarea de tu Vida. La tarea de tu vida no siempre se te aparece a través de una inclinación grandiosa o prometedora. Puede aparecer bajo la apariencia de sus deficiencias, haciendo que se concentre en una o dos cosas en las que inevitablemente es bueno. Trabajando en estas habilidades, aprendes el valor de la disciplina y ves las recompensas que obtienes de tus esfuerzos. Como una flor de loto, sus habilidades se expandirán desde un centro de fortaleza y confianza. No envidies a los que parecen tener dones naturales; a menudo es una maldición, ya que estos tipos rara vez aprenden el valor de la diligencia y el enfoque, y pagan por esto más adelante en la vida. Esta estrategia se aplica también a cualquier contratiempo y dificultad que podamos experimentar. En tales momentos, generalmente es prudente apegarse a las pocas cosas que sabemos y hacemos bien, y restablecer nuestra confianza.

Ley diaria: en caso de duda, concéntrese en las cosas que sabe qué hace bien.

Expandir hacia afuera desde el centro.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

14 DE ENERO

Evita el camino falso

En el centro de tu ser tienes la respuesta; sabes quién eres y sabes lo que quieres.

—LAO TSE

Un camino falso en la vida generalmente es algo que nos atrae por las razones equivocadas: dinero, fama, atención, etc. Si lo que necesitamos es atención, a menudo experimentamos una especie de vacío interior que esperamos llenar con el falso amor de la aprobación pública. Debido a que el campo que elegimos no se corresponde con nuestras inclinaciones más profundas, rara vez encontramos la realización que anhelamos.

Nuestro trabajo sufre por esto, y la atención que pudimos haber recibido al principio comienza a desvanecerse, un proceso doloroso. Si son el dinero y la comodidad los que dominan nuestra decisión, lo más frecuente es que actuemos por ansiedad y por la necesidad de complacer a nuestros padres. Es posible que nos lleven hacia algo lucrativo debido al cuidado y la preocupación, pero al acecho debajo de esto puede haber algo más, tal vez un poco de envidia de que tenemos más libertad que la que tenían cuando eran jóvenes. Tu estrategia debe ser doble: primero, darte cuenta lo antes posible de que has elegido tu carrera por las razones equivocadas, antes de que tu confianza se vea afectada.

Y segundo, rebelarte activamente contra aquellas fuerzas que te han alejado de tu verdadero camino. Búrlate de la necesidad de atención y aprobación: te desviarán. Siente algo de ira y resentimiento hacia las fuerzas paternas que quieren imponerte una vocación ajena. Es una parte saludable de tu desarrollo seguir un camino independiente de tus padres y establecer tu propia identidad. Deja que tu sentido de rebelión t e llene de energía y propósito. Búrlate de la necesidad de atención y aprobación: te desviarán. Siente algo de ira y resentimiento hacia las fuerzas paternas que quieren imponerte una vocación ajena. Es una parte saludable de tu desarrollo seguir un camino independiente de tus padres y establecer tu propia identidad.

Ley Diaria: Si estás en el camino falso, bájate. Encuentra energía en la rebelión.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

15 DE ENERO

Deje que un sentido de propósito lo guíe

Así como un día bien lleno trae un sueño bendito, así una vida bien empleada trae una muerte bendita.

—LEONARDO DA VINCI

Lo que más nos falta en el mundo moderno es el sentido de un propósito mayor en nuestras vidas. En el pasado, era la religión organizada la que a menudo proporcionaba esto. Pero la mayoría de nosotros ahora vivimos en un mundo secularizado. Nosotros, los animales humanos, somos únicos: debemos construir nuestro propio mundo. No reaccionamos simplemente a los eventos a partir de un guión biológico. Pero sin un sentido de dirección proporcionado a nosotros, tendemos a tambalear. No sabemos cómo llenar y estructurar nuestro tiempo. Parece que no hay un propósito definidor para nuestras vidas. Quizás no seamos conscientes de este vacío, pero nos infecta de muchas maneras. Sentir que estamos llamados a lograr algo es la forma más positiva para nosotros de proporcionar este sentido de propósito y dirección. Es una búsqueda religiosa para cada uno de nosotros. Esta búsqueda no debe verse como egoísta o antisocial. De hecho, está conectado a algo mucho más grande que nuestras vidas individuales. Nuestra evolución como especie ha dependido de la creación de una tremenda diversidad de habilidades y formas de pensar.

Ley diaria: Piense en los momentos en los que se sintió profunda y personalmente conectado con una actividad. Piensa en el placer que te trajo. En tales ac tividades hay signos de su verdadero propósito.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

16 DE ENERO

No hay llamados superiores

Tenga en cuenta que su contribución a la cultura puede presentarse de muchas formas.

No tienes que convertirte en empresario o figurar en gran medida en el escenario mundial.

Puede funcionar igual de bien como una persona en un grupo u organización, siempre y cuando conserve un punto de vista fuerte que sea propio y lo use para ejercer su influencia suavemente. Tu camino puede implicar trabajo físico y artesanía: te enorgulleces de la excelencia del trabajo, dejando tu sello particular en la calidad. Puede ser formar una familia de la mejor manera posible. En cualquier caso, querrás ir tan lejos como puedas para cultivar tu singularidad y la originalidad que la acompaña. En un mundo lleno de personas que parecen en gran parte intercambiables, no puedes ser reemplazado. Eres único. Su combinación de habilidades y experiencia no es replicable.

Ley Diaria: Ninguna vocación es superior a otra. Lo que importa es que esté ligado a una necesidad e inclinación personal, y que tu energía te mueva hacia la mejora y el aprendizaje continuo a partir de la experiencia.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

17 DE ENERO

La verdadera fuente de la creatividad

Debe modificar su propio concepto de creatividad y tratar de verlo desde un nuevo ángulo.

Muy a menudo, las personas asocian la creatividad con algo intelectual, una forma particular de pensar. La verdad es que la actividad creativa es aquella que involucra todo el ser: nuestras emociones, nuestros niveles de energía, nuestro carácter y nuestra mente.

Hacer un descubrimiento, inventar algo que conecte con el público, crear una obra de arte significativa, requiere inevitablemente

tiempo y esfuerzo. Esto a menudo implica años de experimentación, varios contratiempos y fracasos, y la necesidad de mantener un alto nivel de concentración. Debes tener paciencia y fe en que lo que estás haciendo producirá algo importante. Podría tener la mente más brillante, repleta de conocimientos e ideas, pero si elige el tema o problema equivocado para atacar, puede quedarse sin energía e interés.

Ley Diaria: Trabaja en lo que te conecta emocionalmente y las ideas vendrán a ti.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

18 DE ENERO

Deja de ser tan amable

Todo el mundo lleva una sombra, y cuanto menos se encarna en la vida consciente del individuo, más negra y densa es.

-CARL JUNG

Pagas un precio mayor por ser tan amable y deferente que por mostrar conscientemente tu Sombra. Primero, para seguir este último camino debes comenzar por respetar más tus propias opiniones y menos las de los demás, particularmente cuando se trata de tus áreas de especialización, del campo en el que te has sumergido. Confía en tu genio nativo y en las ideas que tienes. proponer. En segundo lugar, adquiera el hábito en su vida diaria de afirmarse más y comprometerse menos. Hazlo bajo control y en los momentos oportunos.

Tercero, empieza a preocuparte menos por lo que la gente piense de ti. Sentirás una tremenda sensación de liberación. Cuarto, date cuenta de que a veces debes ofender y hasta lastimar a las personas que bloquean tu camino, que tienen feos valores, que te critican injustamente. Usa esos momentos de clara injusticia para sacar tu Sombra y mostrarla con orgullo. Quinto, siéntase libre de jugar al niño descarado y obstinado que se burla de la estupidez y la hipocresía de los demás. Finalmente, burlarse de las mismas convenciones que otros siguen tan escrupulosamente.

Ley diaria: ten en cuenta que el poder radica en afirmar tu singularidad, incluso si eso ofende a algunas personas en el camino. Estudia tu lado oscuro hoy.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

19 DE ENERO

Escucha a tu autoridad interior

Estás aquí no solo para satisfacer tus impulsos y consumir lo que otros han hecho, sino también para hacer y contribuir, para servir a un propósito superior. Para servir a este propósito superior, debes cultivar lo que es único en ti. Deja de escuchar tanto las palabras y opiniones de los demás, diciéndote quién eres y qué te debe gustar y disgustar. Juzga las cosas y las personas por ti mismo. Cuestiona lo que piensas y por qué te sientes de cierta manera. Conócete a ti mismo a fondo: tus gustos e inclinaciones innatos, los campos que naturalmente te atraen. Trabaja todos los días para mejorar esas habilid ades que encajan con tu espíritu y propósito únicos. Agregue a la diversidad cultural necesaria creando algo que refleje su singularidad. Abraza lo que te hace diferente. No seguir este curso es la verdadera razón por la que a veces te sientes deprimido.

Ley Diaria: Reflexiona sobre esos momentos en la vida en los que fuiste activo (seguiste tu propio camino) y esos momentos en los que fuiste pasivo (seguiste lo que otros querían). Compara las emociones que experimentaste.

Las leyes de la naturaleza humana, 15: Haz que quieran seguirte: la ley de la inconstancia

20 DE ENERO

Ver el dominio como salvación

¡La miseria que os oprime no está en vuestra profesión sino en vosotros mismos! ¿Qué hombre en el mundo no encontraría intolerable su situación si elige un oficio, un arte, incluso cualquier forma de vida, sin experimentar un llamado interior?

-JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

El mundo está repleto de problemas, muchos de ellos de nuestra propia creación.

Resolverlos requerirá una enorme cantidad de esfuerzo y creatividad. Confiar en la genética, la tecnología, la magia o ser agradable y natural no nos salvará. Necesitamos la energía no solo para abordar asuntos prácticos, sino también para forjar nuevas instituciones y órdenes que se ajusten a nuestras nuevas circunstancias. Debemos crear nuestro propio mundo o moriremos por inacción. Necesitamos encontrar nuestro camino de regreso al concepto de dominio que nos definió como especie hace tantos millones de años. No se trata de dominio con el propósito de d ominar a la naturaleza o a otras personas, sino para determinar nuestro destino. La actitud pasivo-irónica no es fría ni romántica, sino patética y destructiva. Estás dando un ejemplo de lo que se puede lograr como Maestro en el mundo moderno. Estás contribuyendo a la causa más importante de todas: la supervivencia y la prosperidad de la raza humana, en una época de estancamiento. Y debes convencerte de lo siguiente: las personas obtienen la mente y la calidad de cerebro que se merecen a través de sus acciones en la vida.

Ley Diaria: Debes ver tu intento de alcanzar la maestría como algo extremadamente necesario y positivo.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

21 DE ENERO

Depender de los demás es miseria

No hay nada peor que sentirse dependiente de otras personas. La dependencia te hace vulnerable a todo tipo de emociones (traición, decepción, frustración) que causan estragos en tu equilibrio mental. Ser autosuficiente es fundamental. Para volverse menos dependiente de los demás y de los llamados expertos, debe ampliar su repertorio de habilidades. Y necesita sentirse más confiado en su propio juicio. Comprenda: tendemos a sobreestimar las habilidades de otras personas (después de todo, se esfuerzan por hacer que parezca que saben lo que están haciendo) y tendemos a subestimar las nuestras. Debes compensar esto confiando más en ti mismo y menos en los demás. Sin embargo, es importante recordar que ser autosuficiente no

significa cargarte con pequeños detalles.

Ley Diaria: Es simple: depender de los demás es miseria; depender de ti mismo es poder.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 3: En medio de la agitación de los acontecimientos, no pierda la presencia de ánimo: la estrategia de contrapeso

22 DE ENERO

Usar Resistencia y Espuelas Negativas

Cada negativo es un positivo. Las cosas malas que me pasan, de alguna manera las hago buenas.

-50 CENT

La clave del éxito en cualquier campo es primero desarrollar habilidades en varias áreas, que luego puede combinar de manera única y creativa. Pero el proceso de hacerlo puede ser tedioso y doloroso, a medida que te das cuenta de tus limitaciones y tu relativa falta de habilidad. La mayoría de las personas, consciente o inconscientemente, buscan evitar el tedio, el dolor y cualquier forma de adversidad. Intentan ubicarse en lugares donde enfrentarán menos críticas y minimizarán sus posibilidades de fracaso. Debes elegir moverte en la dirección opuesta. Desea abrazar las experiencias negativas, las limitaciones e incluso el dolor como el medio perfecto para desarrollar sus niveles de habilidad y agudizar su sentido de propósito.

Ley Diaria: Abraza las experiencias negativas. ¿Cuándo fue la última vez que fallaste, te sentiste avergonzado, te criticaron? ¿Que estabas haciendo? ¿Qué te enseñó la experiencia?

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

23 DE ENERO

Crear una escalera de objetivos descendentes

Operar con objetivos a largo plazo le brindará una gran claridad y resolución. Estos objetivos, un proyecto o negocio para crear, por ejemplo, pueden ser relativamente ambiciosos, lo suficiente como para sacar lo mejor de ti. El problema, sin embargo, es que también tenderán a generar ansiedad al ver todo lo que tiene que hacer para alcanzarlos desde el punto de vista actual. Para manejar tal ansiedad, debe crear una escalera de objetivos más pequeños a lo largo del camino, llegando hasta el presente.

Dichos objetivos son más simples cuanto más se desciende en la escalera y se pueden realizar en períodos de tiempo relativamente cortos, brindándole momentos de satisfacción y una sensación de progreso. Siempre divida las tareas en partes más pequeñas. Cada día o semana debes tener microobjetivos. Esto te ayudará a concentrarte y evitar enredos o desvíos que desperdiciarán tu energía. Al mismo tiempo, desea recordarse continuamente el objetivo principal, para evitar perderle el rastro o atascarse demasiado en los detalles. Vuelva periódicamente a su visión original e imagine la inmensa satisfacción que tendrá cuando llegue a buen término. Esto te dará claridad y te inspirará para seguir adelante. También querrá un grado de flexibilidad integrado en el proceso. En ciertos momentos reevalúas tu progreso y ajustas las diversas metas según sea necesario, aprendiendo constantemente de la experiencia y adaptando y mejorando tu objetivo original.

Ley Diaria: Recuerda que lo que buscas es una serie de logros y resultado s prácticos, no una lista de sueños no realizados y proyectos abortados. Trabajar con metas integradas más pequeñas lo mantendrá en movimiento en esa dirección.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

24 DE ENERO

Combina tus fascinaciones

Si es joven y está comenzando su carrera, querrá explorar un campo relativamente amplio relacionado con sus inclinaciones; por ejemplo, si su afinidad son las palabras y la escritura, pruebe todos los diferentes tipos de escritura hasta que dé con el correcto.

adaptar. Si es mayor y tiene más experiencia, querrá tomar las habilidades que ya ha desarrollado y encontrar una manera de adaptarlas más en la dirección de su verdadera vocación. Steve Jobs, por ejemplo, fusionó sus dos grandes fascinaciones: la tecnología y el diseño.

Ley Cotidiana: Ten en cuenta que tu vocación puede ser combinar varios campos que te fascinan. Mantenga el proceso abierto; tu experiencia te instruirá en cuanto al camino.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

25 DE ENERO

Cámbiate desde dentro, poco a poco

Los humanos tendemos a fijarnos en lo que podemos ver con nuestros ojos. Es la parte más animal de nuestra naturaleza. Cuando observamos los cambios en la vida de otras personas, vemos la buena suerte que alguien tuvo al conocer a una persona con todas las conexiones adecuadas y la financiación. Vemos el proyecto que trae el dinero y la atención. En otras palabras, vemos los signos visibles de oportunidad y éxito en nuestras propias vidas, pero nos estamos aferrando a una ilusión. Lo que realmente permite cambios tan dramáticos son las cosas que ocurren dentro de una persona. La lenta acumulación de conocimientos y habilidades, las mejoras incrementales en los hábitos de trabajo y la capacidad de resistir las críticas. Cualquier cambio en la fortuna de las personas es simplemente la manifestación visible de toda esa profunda preparación a lo largo del tiempo. Al ignorar esencialmente este aspecto invisible interno, fallamos en cambiar algo fundamental dentro de nosotros mismos. Y así, en unos pocos años, llegamos a nuestros límites. Una vez más, nos frustramos, anhelamos el cambio, nos aferramos a algo rápido y superficial y permanecemos prisioneros para siempre de estos patrones recurrentes en nuestras vidas. La respuesta es invertir esta perspectiva: dejar de fijarse en lo que otras personas dicen y hacen. Deja de obsesionarte con el dinero, las conexiones, la apariencia externa de las cosas. En su lugar, mire hacia adentro, concéntrese en los cambios internos más pequeños que sientan las bases para un cambio mucho mayor en la fortuna. Es la diferencia entre aferrarse a una ilusión y sumergirse en la realidad. Y la realidad es lo que te liberará y te transformará. Nos aferramos a

algo rápido y superficial y quedamos prisioneros para siempre de estos patrones recurrentes en nuestras vidas. La respuesta es invertir esta perspectiva: dejar de fijarse en lo que otras personas dicen y hacen. Deja de obsesionarte con el dinero, las conexiones, la apariencia externa de las cosas.

Daily Law: ¿En qué trabajarías si nadie estuviera mirando? ¿Si el dinero no fuera objeto?

Charla TED, "La clave para transformarte a ti mismo", 23 de octubre de 2013

26 DE ENERO

Evite las fuerzas contrarias a la maestría

Lo que debilita esa fuerza dentro de nosotros, lo que hace que no la sientas o incluso dudes de su existencia, es el grado en que has sucumbido a otra fuerza en la vida: las presiones sociales para conformarte. Estas contrafuerzas pueden ser muy poderosas.

Quiere encajar en un grupo. Inconscientemente, puedes sentir que lo que te hace diferente es vergonzoso o doloroso. Tus padres a menudo también actúan como una fuerza contraria. Es posible que busquen dirigirlo hacia una carrera profesional que sea lucrativa y cómoda. Si estas fuerzas contrarias se vuelven lo suficientemente fuertes, puedes perder el contacto completo con tu singularidad, con quien eres realmente. Tus inclinaciones y deseos se modelan a partir de los de los demás. Esto puede ponerte en un camino muy peligroso. Terminas eligiendo una carrera que realmente no te conviene. Tu deseo e interés se desvanecen lentamente y tu trabajo sufre por ello. Llegas a ver el placer y la realización como algo que viene de fuera de tu trabajo. Debido a que cada vez está menos comprometido con su carrera, no presta atención a los cambios que ocurren en el campo: se retrasa y paga un precio por esto. En los momentos en que debe tomar decisiones importantes, titubea o sigue lo que hacen los demás porque no tiene un sentido de dirección interna o un radar que lo guíe. Has roto el contacto con tu destino tal como se formó al nacer. A toda costa debes evitar tal destino. Titubeas o sigues lo que otros están haciendo porque no tienes un sentido de dirección interna o un radar que te guíe.

Ley diaria: El proceso de seguir la Tarea de tu vida hasta el dominio puede comenzar esencialmente en cualquier momento de la vida. La fuerza oculta dentro de ti siempre está ahí y lista para participar, pero solo si puedes silenciar el ruido de los demás.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

27 DE ENERO

el verdadero secreto

El hambre de atajos mágicos y fórmulas sencillas para el éxito ha sido una constante a lo largo de la historia. Pero al final toda esta búsqueda se centra en algo que no existe. Y

mientras te pierdes en estas fantasías interminables, ignoras el único poder real que realmente posees. Y a diferencia de fórmulas mágicas o simplistas, podemos ver los efectos materiales de este poder en la historia: los grandes descubrimientos e inventos, los magníficos edificios y obras de arte, la destreza tecnológica que poseemos, todas las obras de la mente magistral. Este poder brinda a quienes lo poseen el tipo de conexión con la realidad y la capacidad de alterar el mundo que los místicos y magos del pasado solo podían soñar. A lo largo de los siglos, la gente ha colocado un muro alrededor de la maestría. Lo han llamado genialidad y lo han considerado inaccesible. Lo han visto como el producto del privilegio, el talento innato o simplemente la alineación correcta de las estrellas. Lo han hecho parecer como si fuera tan esquivo como la magia. Pero ese muro es imaginario. Este es el verdadero secreto: el cerebro que poseemos es el resultado de seis millones de años de desarrollo y, más que nada, esta evolución del cerebro fue diseñada para llevarnos a la maestría, el poder latente dentro de todos nosotros.

Ley Diaria: Trabaja para crear el tipo de mente que deseas. Liberando la mente magistral que llevas dentro, estarás a la vanguardia de aquellos que están explorando los límites extendidos de la fuerza de voluntad humana.

Maestría, Introducción

28 DE ENERO

El camino no es lineal

Empiece eligiendo un campo o posición que corresponda aproximadamente a sus inclinaciones. Esta posición inicial le ofrece espacio para maniobrar y habilidades importantes para aprender. No desea comenzar con algo demasiado elevado, demasiado ambicioso: necesita ganarse la vida y establecer algo de confianza. Una vez en este camino descubres ciertas rutas secundarias que te atraen, mientras que otros aspectos de este campo te dejan frío. Te ajustas y tal vez pasas a un campo relacionado, continúas aprendiendo más sobre ti mismo, pero siempre expandes tu base de habilidades. Tomas lo que haces por los demás y lo haces tuyo. Eventualmente, encontrará un campo, nicho u oportunidad en particular que se adapte perfectamente a usted. Lo reconocerá cuando lo encuentre porque despertará esa sensación infantil de asombro y emoción; se sentirá bien. Una vez encontrado, todo caerá en su lugar. Aprenderás más rápido y más profundamente. Su nivel de habilidad alcanzará un punto en el que podrá reclamar su independencia dentro del grupo para el que trabaja y mudarse por su cuenta. En un mundo en el que hay tantas cosas que no podemos controlar, esto te brindará la forma definitiva de poder. Tú determinarás tus circunstancias. Como tu propio Maestro, ya no estarás sujeto a los caprichos de jefes tiránicos o compañeros intrigantes.

Ley diaria: debes ver tu carrera o trayectoria vocacional más como un viaje c on giros y vueltas que como una línea recta.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

29 DE ENERO

Conviértete en quién eres

Hace unos 2600 años, el antiguo poeta griego Píndaro escribió: “Conviértete en quién eres aprendiendo quién eres”. Lo que quiso decir es lo siguiente: Naces con una composición y unas tendencias particulares que te marcan como una pieza del destino. Es quién eres hasta la médula. Algunas personas nunca llegan a ser quienes son; dejan de confiar en sí mismos; se ajustan a los gustos de los demás, y terminan usando una máscara que oculta su verdadera naturaleza.

Ley diaria: si te permites aprender quién eres realmente prestando atención a esa voz y fuerza dentro de ti, entonces puedes convertirte en lo que estabas destinado a convertirte: un individuo, un Maestro.

Maestría, I: Descubra su vocación: la tarea de la vida

30 DE ENERO

Confía en el proceso

Digamos que estamos aprendiendo a tocar el piano. Al principio, somos extraños. Cuando estudiamos el piano por primera vez, el teclado parece bastante intimidante: no entendemos las relaciones entre las teclas, los acordes, los pedales y todo lo demás que se necesita para crear música. Aunque podemos entrar con entusiasmo por lo que podemos aprender, rápidamente nos damos cuenta de cuánto trabajo duro tenemos por delante. El gran peligro es que cedamos a sentimientos de aburrimiento, impaciencia, miedo y confusión. Dejamos de observar y aprender. El proceso se detiene. Si, por el contrario, manejamos estas emociones y dejamos que el tiempo siga su curso, algo notable comienza a tomar forma. A medida que continuamos observando y siguiendo el ejemplo de los demás, ganamos claridad, aprendemos las reglas y vemos cómo funcionan y encajan las cosas. Si seguimos practicando, ganamos fluidez; se dominan las habilidades básicas, lo que nos permite asumir nuevos y más emocionantes desafíos. Empezamos a ver conexiones que antes eran invisibles para nosotros. Poco a poco ganamos confianza en nuestra capacidad para resolver problemas o superar debilidades por pura persistencia.

En cierto punto, pasamos de estudiante a practicante. En lugar de simplemente aprender cómo otros hacen las cosas, ponemos en juego nuestro propio estilo e individualidad. A medida que pasan los años y nos mantenemos fieles a este proceso, se da otro salto: hacia la maestría. El teclado ya no es algo fuera de nosotros; se interioriza y pasa a formar parte de nuestro sistema nervioso, de la punta de nuestros dedos. Hemos aprendido las reglas tan bien que ahora podemos ser nosotros quienes las rompamos o las reescribamos.

Empezamos a ver conexiones que antes eran invisibles para nosotros. Poco a poco ganamos confianza en nuestra capacidad para resolver problemas o superar debilidades por pura persistencia.

Ley diaria: Confía en el proceso: el tiempo es el ingrediente esencial del dominio.

Úsalo a tu favor.

Maestría, Introducción

ENERO 31

La fuente de todo poder

No intentes pasar por alto el trabajo de descubrir la Tarea de tu vida ni imagines que simplemente te llegará de forma natural. Aunque puede llegar a algunas personas temprano en la vida o en un momento relámpago, para la mayoría de nosotros requiere introspección y esfuerzo continuos. Experimentar con las habilidades y opciones relacionadas con su personalidad e inclinaciones no es solo el paso más esencial para desarrollar un alto sentido de propósito y lograr el dominio, es quizás el paso más importante en la vida en general.

Ley Diaria: Saber de manera profunda quién eres, tu singularidad, hará que sea mucho más fácil evitar todas las otras trampas de la vida.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

Febrero

El aprendizaje ideal

TRANSFORMÁNDOTE A TI MISMO

En las historias de los grandes maestros, pasados y presentes, podemos detectar inevitablemente una fase de sus vidas en la que todos sus poderes futuros estaban en desarrollo, como la crisálida de una mariposa. Esta parte de sus vidas, un aprendizaje mayormente autodirigido que dura entre cinco y diez años, recibe poca atención porque no contiene historias de grandes logros o descubrimientos. A menudo, en su fase de aprendizaje, estos tipos aún no son muy diferentes de los demás. Sin embargo, bajo la superficie, sus mentes se están transformando de formas que no podemos ver, pero que contienen todas las semillas de su éxito futuro. Un examen minucioso de sus vidas revela un patrón que trasciende sus diversos campos, lo que indica una especie de aprendizaje ideal para el dominio. Debe verse a sí mismo siguiendo sus pasos. Estás en un viaje en el que crearás tu propio futuro. Es la época de la juventud y la aventura, de explorar el mundo con una mente y un espíritu abiertos. De hecho, cada vez que debe aprender una nueva habilidad o cambiar su trayectoria profesional más adelante en la vida, se vuelve a conectar con esa parte joven y aventurera de usted mismo. Constantemente busca desafíos, empujándose más allá de su zona de confort. Usas la dificultad como una forma de medir tu progreso. Este es el espíritu que debes adoptar y ver tu aprendizaje como una especie de viaje en el que te transformarás a ti mismo, en lugar de un adoctrinamiento monótono en el mundo laboral. El mes de febrero te ayudará a transformarte a través del Aprendizaje Ideal. Cada vez que debe aprender una nueva habilidad o cambiar su trayectoria profesional más adelante en la vida, se vuelve a conectar con esa parte joven y aventurera de usted mismo. Constantemente busca desafíos, empujándose más allá de su zona de confort. Usas la dificultad como una forma de medir tu progreso. Este es el espíritu que debes adoptar y ver tu aprendizaje como una especie de viaje en el que te transformarás a ti mismo, en lugar de un adoctrinamiento monótono en el mundo laboral.

Cuando tenía veintidós años, tuve una experiencia que me enseñó

lecciones que he aplicado a lo largo de mi vida. Me acababa de graduar de la universidad y decidí que iba a vagar por Europa por un tiempo y practicar los idiomas que había aprendido en la escuela. Estaba ansioso por mostrar mis habilidades lingüísticas (francés, alemán, español, italiano). Viajé por todo el continente y luego terminé en París. Me enamoré del lugar. Decidí que quería probar y quedarme por un tiempo. Pero había un problema: el francés que había aprendido durante varios años en la universidad era lamentablemente inadecuado. Los parisinos hablaban tan rápido que apenas podía entender una palabra. Y

cuando traté de murmurar algo y fastidié a los franceses, en realidad fueron bastante hostiles.

En todos esos años de estudio de francés, no había aprendido las expresiones básicas para las cosas simples que uno necesita cuando viaja, como pedir comida en los restaurantes, etc. Todos estos problemas me hicieron algo tímido y me dieron ganas de quedarme. mi habitación de hotel o quedarme solo. Pero entonces tomé una decisión clave. Me sentía solo y tenía muchas ganas de quedarme en París, y para hacerlo era fundamental que aprendiera el idioma a un alto nivel. Entonces, me obligué a salir de la habitación del hotel. Me obligué a hablar todos los días con parisinos durante varias horas.

Tanto como pude, no hablaba inglés y no salía con otros estadounidenses. Cada vez que interactuaba con los parisinos, los escuchaba atentamente y notaba palabras o expresiones que no entendía. hice preguntas Tomé notas. Absorbí muy profundamente todas sus frases y sus entonaciones y sus gestos. Conocí a una chica francesa con la que quería salir y ahora tenía que esforzarme aún más para dominar el idioma.

Pronto mi arduo trabajo en el idioma dio sus frutos. Conseguí un trabajo en un hotel como recepcionista. Me estaba volviendo más fluido por el día. Podía conversar con la gente común; Estaba conociendo parisinos y mi círculo de conocidos se estaba ampliando. Aprendí de esta manera que los parisinos no eran para nada antipáticos. Me invitaron a sus casas y pude sentir lo que fue haber crecido en esa ciudad mágica.

A veces cometía errores y la gente se burlaba de mí o se reía. Decidí nunca tomar esto como algo personal. Incluso cuando cometía un error, en realidad me burlaba de mí mismo en el proceso. Los

parisinos apreciaron mi humor autocrítico y mi esfuerzo y mi amor por su idioma. Después de un año y medio en París, salí con un sólido dominio del francés, que todavía tengo, y con algunas aventuras memorables.

Fue una experiencia inmensamente satisfactoria. Y me enseñó varias lecciones. La primera es que cuando quieres aprender algo, la motivación es absolutamente clave. En la universidad, durante esos dos o tres años de estudio del francés, no había mucho en juego para que yo aprendiera. Lo único era sacar una buena nota, pero de eso no dependía ni mi vida ni mi felicidad ni mi trabajo. Allá en París, era hundirse o nadar. Tuve que aprender. Tenía que conseguir un trabajo y conocer gente. Debido a este alto factor de motivación, mi cerebro absorbió información a un ritmo mucho mayor. Aprendí más en un mes que en dos o tres años de francés universitario porque estaba muy emocionad a.

También aprendí la importancia de la intensidad de tu enfoque, de estar inmerso en algo. Practicando todos los días durante horas y horas, teniendo el idioma resonando en mi oído, soñando en francés, mi atención era intensa y enfocada. Y debido a eso, aprendí rápidamente.

Pero la lección más importante de todas fue que realmente se aprende en este mundo haciendo las cosas, con la práctica. No leyendo libros o tomando tutoriales. Necesitas estar en la calle, interactuar con la gente, probar cosas, aprend er de tus errores, no tener miedo de cometer errores o ser ridiculizado.

Esta lección me ha servido mucho en todo lo que he intentado. Me dio confianza de que podía dominar cualquier cosa con este patrón básico. Cuando tuve que escribir mi primer libro, estaba bajo mucho estrés para que fuera un éxito, pero mi experiencia en París me ayudó a guiarme. Había aprendido la importancia de hacerlo todos los días, siendo disciplinado y emocionado al mismo tiempo. Había aprendido el valor del enfoque intenso y que cuantos más libros escribiera, más fácil sería. Apliqué lo mismo para hacer entrevistas. Se aprende haciendo, una y otra vez, practicando y practicando. Y a partir de esto, poco a poco obtienes un placer, una alegría por el proceso en sí y por dominar algo.

Y esa alegría y ese placer te acompañan toda la vida. Está incrustado en tu cerebro.

Si quieres escribir un libro, escríbelo. Si quieres ser músico, haz música. Si quieres iniciar un negocio, adelante, inícialo. No tengas miedo de cometer errores o fallar; se aprende mejor a través de los fracasos. Encuentra a alguien que sea un maestro en la música o en los negocios y únete a ellos. Obtén una educación a sus pies, realizando las tareas que te asignen. Sumérgete en el mundo o la industria que deseas dominar. Esto es mejor que todos los libros o cursos que pueda leer o tomar en el mundo: aprender haciendo.

01 DE FEBRERO

Someterse a la Realidad

Recibimos tres educaciones, una de nuestros padres, otra de nuestros maestros de escuela y otra del mundo. El tercero contradice todo lo que nos enseñan los dos primeros.

—BARÓN DE MONTESQUIEU

Después de su educación formal, ingresa a la fase más crítica de su vida: una educación práctica conocida como El Aprendizaje. Cada vez que cambias de carrera o adquieres nuevas habilidades, vuelves a entrar en esta fase de la vida. El objetivo de The Apprenticeship no es ganar dinero. No es para obtener fama o llamar la atención o conseguir una posición cómoda con un buen título. El objetivo de un aprendizaje es literalmente transformarte a ti mismo. Entras en el aprendizaje como alguien esencialmente ingenuo. Todos lo hacemos. Eres alguien que aún no tiene las habilidades necesarias. Probablemente eres alguien un poco impaciente. Y al final, se transformará en alguien hábil, realista, que comprende la naturaleza política de las personas y que aprende las reglas que rigen su campo. Vas a desarrollar paciencia y una sólida ética de trabajo. Yo lo llamo realidad. La realidad es: en su campo, durante cientos de años, la gente ha estado ideando reglas, procedimientos y prácticas que se han transmitido a través de la tradición. La medicina sería un ejemplo fácil, pero pertenece a todos los campos.

Estas reglas y procedimientos representan la realidad, y no tienes ninguna conexión con ella cuando ingresas al campo por primera vez. Su objetivo es, literalmente, presentar. En el sentido más profundo de la palabra, te sometes a esta realidad. Reconoces que estás comenzando de nuevo y te vas a sumergir en ello, de modo que eventualmente serás tú quien realmente reescriba esas reglas, como

hacen todos los maestros. y prácticas que se han transmitido a través de la tradición.

Ley diaria: Aprender a aprender es la habilidad más importante que hay que adquirir.

Robert Greene, discurso completo sobre Maestría ante la Oxford Union Society, 12 de diciembre de 2012

FEBRERO 2

Lo que necesita el mentor

En 2006 conocí a un chico de diecinueve años llamado Ryan Holiday. Era fanático de mis libros y se ofreció a ser mi asistente de investigación. Tuve la peor suerte contratando investigadores antes que él. El problema era que no entendían cómo pensaba. Una de las primeras cosas que quedó clara con Ryan fue que entendió mi forma de pensar, el tipo de libros que me gustan, el tipo de historias que busco. Mucho antes de conocerme, puso en el tiempo. Solo queriendo descubrir mi proceso, había leído los libros que cité en la bibliografía para encontrar las fuentes originales que usé. Hizo ingeniería inversa de cómo se hicieron mis libros. Entendió lo que estaba buscando. Ryan se esforzó por saber qué me ayudaría realmente. Me ahorró tiempo. Luego, tuve un problema con mi presencia en Internet. Ryan dijo que podía mejorarlo. Me ayudó a crear mi sitio web. Tenía habilidades reales de Internet. Para mí, como alguien que tenía cuarenta y tantos años en ese momento, no conocía Internet tan bien. Me quitó un problema de las manos. Y como Ryan sabía que quería ser escritor, pude ayudarlo a perfeccionar sus habilidades de investigación y escritura. Le enseñé cómo de un libro se hacía sopa de nueces. Le enseñé el método de la tarjeta de notas que creé y dominé, el cual usó para eventualmente convertirse él mismo en un escritor de gran éxito.

La relación mentor-aprendiz es una relación muy beneficiosa para ambas partes.

Cuando estás en la posición inferior y buscas un favor de alguien que es poderoso, tienes que salir de ti mismo y pensar en sus necesidades. Obviamente, los mentores tienen mucho que darte. Pero, más importante, tienes que tener algo que darles.

Ley diaria: encuentre un maestro para aprender, pero en lugar de pensar en cuánto puede darle, piense en cómo puede ayudarlo con su trabajo.

Entrevista de podcast, Curious con Josh Peck, 4 de diciembre de 2018

3 DE FEBRERO

Tienes un objetivo

La sabiduría no es un producto de la educación sino del intento de adquirirla durante toda la vida.

-ALBERT EINSTEIN

El principio es simple y debe grabarse profundamente en su mente: el objetivo de un aprendizaje no es el dinero, un buen puesto, un título o un diploma, sino la transformación de su mente y carácter, la primera transformación en el camino hacia maestría. Debes elegir lugares de trabajo y puestos que ofrezcan las mayores posibilidades de aprendizaje.

El conocimiento práctico es el producto básico y es lo que le reportará dividendos en las próximas décadas, mucho más que el insignificante aumento de salario que podría recibir en algún puesto aparentemente lucrativo que ofrece menos oportunidades de aprendizaje.

Esto significa que avanza hacia desafíos que lo fortalecerán y mejorarán, donde obtendrá la retroalimentación más objetiva sobre su desempeño y progreso. No elige aprendizajes que parecen fáciles y cómodos.

Ley Diaria: El conocimiento práctico es la mercancía última. Evaluar oportunidades utilizando un criterio: la mayor posibilidad de aprendizaje.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

4 DE FEBRERO

Valorar el aprendizaje por encima de todo lo demás A medida que progreses en la vida, te volverás adicto al cheque de pago gordo y determinará a dónde vas, cómo piensas y qué haces. Eventualmente, el tiempo que no dedicó a aprender habilidades lo alcanzará y la caída será dolorosa. En cambio, debes valorar el aprendizaje por encima de todo lo demás. Esto le llevará a todas las opciones correctas. Optarás por la situación que te brinde la mayor cantidad de oportunidades para aprender, particularmente con trabajo práctico. Elegirás un lugar que tenga personas y mentores que puedan inspirarte y enseñarte. Un trabajo con un salario mediocre tiene el beneficio adicional de capacitarlo para sobrevivir con menos, una valiosa habilidad para la vida. Nunca debes desdeñar un aprendizaje sin paga. De hecho, a menudo es el colmo de la sabiduría encontrar el mentor perfecto y ofrecer sus servicios como asistente de forma gratuita. Felices de explotar su espíritu barato y ansioso, tales mentores a menudo divulgarán más que los secretos comerciales habituales. Al final, al valorar el aprendizaje por encima de todo, preparará el escenario para su expansión creativa y el dinero pronto llegará a usted.

Ley diaria: obtenga hoy un buen consejo u orientación de un maestro de su profesión o de la vida.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

5 DE FEBRERO

acumular habilidades

Hay mucho por conocer, la vida es corta y la vida no es vida sin conocimiento.

—BALTASAR GRACIÁN

Su objetivo principal en la Fase de aprendizaje debe ser aprender y acumular tantas habilidades de la vida real como sea posible, particularmente en áreas que lo emocionan y lo estimulan personalmente. Si, más adelante en la vida, tu carrera profesional cambia o tus habilidades son menos relevantes, sabrás cómo adaptarte, ajustando las habilidades que tienes y sabiendo cómo aprender más. El dominio fue una vez un proceso arduo porque la información necesaria para adquirir habilidades no era algo que se compartía.

Si su interés estaba en las ciencias, su única esperanza era estar en la clase social adecuada que le permitiera asistir a las únicas universidades que formaban científicos. Ahora, con Internet, estos muros alrededor de la información se han derrumbado. Debe aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece Internet ahora para acumular habilidades, a través de varios recursos en línea.

Ley diaria: Adquirir un conjunto de habilidades es la clave para navegar en un mundo laboral turbulento. La capacidad de combinar más tarde estas habilidades es el mejor camino hacia el dominio.

Robert Greene, "Cinco elementos clave para un nuevo modelo de aprendizaje", The New York Times, 26 de febrero de 2013

6 DE FEBRERO

Considérate un constructor

No importa su campo, debe pensar en sí mismo como un constructor, utilizando materiales e ideas reales. Estás produciendo algo tangible en tu trabajo, algo que afecta a las personas de una manera directa y concreta. Para construir cualquier cosa bien, una casa, una organización política, un negocio o una película, debe comprender el proceso de construcción y poseer las habilidades necesarias. Para todo esto, debes pasar por un cuidadoso aprendizaje. No puedes hacer que nada valga la pena en este mundo a menos que primero te hayas desarrollado y transformado.

Ley diaria: como un constructor, desarrolle los más altos estándares y la paciencia para el proceso paso a paso.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

7 DE FEBRERO

El único atajo a la maestría

La libertad no consiste en negarse a reconocer nada por encima de nosotros, sino en respetar algo que está por encima de nosotros; porque, respetándolo, nos elevamos a él, y, con nuestro mismo

reconocimiento, probamos que llevamos dentro de nosotros lo que es más alto y somos dignos de estar a su nivel.

-JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

La vida es corta y tu tiempo para el aprendizaje y la creatividad es limitado. Sin ninguna guía, puede desperdiciar años valiosos tratando de obtener conocimiento y práctica de varias fuentes. En su lugar, debe seguir el ejemplo establecido por los Maestros a lo largo de los siglos y encontrar el mentor adecuado. La relación mentor-discípulo es la forma de aprendizaje más eficiente y productiva. Los mentores correctos saben dónde enfocar su atención y cómo desafiarlo. Su conocimiento y experiencia se convierten en los suyos.

Proporcionan comentarios inmediatos y realistas sobre su trabajo, para que pueda mejorar más rápidamente. A través de una intensa interacción de persona a persona, absorbes una forma de pensar que contiene un gran poder y puede adaptarse a tu espíritu individual.

Elige al mentor que mejor se adapte a tus necesidades y conecte con tu Tarea de Vida.

Una vez que haya interiorizado sus conocimientos, debes seguir adelante y nunca permanecer en su sombra. Tu objetivo es siempre superar a tus mentores en maestría y brillantez.

Ley diaria: Elegir al mentor adecuado es como poder elegir a tus propios padres; la elección equivocada es fatal.

Maestría, III: Absorber el poder del maestro: la dinámica del mentor

8 DE FEBRERO

El mentor perfecto

En algún momento a fines de la década de 1960, VS Ramachandran, un estudiante de medicina en una universidad de Madrás, encontró un libro llamado Eye and Brain, escrito por un eminente profesor de neuropsicología, Richard Gregory. El libro lo entusiasmó: el estilo de escritura, las anécdotas, los experimentos provocativos que contó. Inspirado por el libro, Ramachandran hizo sus propios experimentos sobre óptica y pronto se dio cuenta de que era

más adecuado para el campo que para la medicina. En 1974 fue admitido en el programa de doctorado de la Universidad de Cambridge, en percepción visual. Comenzó a sentirse triste y solo en un país extraño. Entonces, un día, el propio Richard Gregory, profesor de la Universidad de Bristol, vino a Cambridge para dar una conferencia.

Ramachandran estaba hipnotizado. Gregory realizó demostraciones de sus ideas que invitaban a la reflexión en el escenario; tenía talento para el drama y un gran sentido del humor. "Así debería ser la ciencia", pensó Ramachandran. Subió después de la charla y se presentó. Tuvieron una relación instantánea. Le mencionó a Gregory un experimento óptico en el que había estado pensando y el profesor quedó intrigado. Invitó a Ramachandran a visitar Bristol y quedarse en su casa, donde podrían probar su idea juntos. Ramachandran aceptó la oferta y, desde el momento en que vio la casa de Gregory, supo que había encontrado a su mentor: era como algo sacado de Sherlock Holmes, lleno de instrumentos victorianos, fósiles y esqueletos. Gregory era precisamente el tipo de excéntrico con el que Ramachandran podía identificarse. Pronto estuvo viajando a Bristol regularmente para realizar experimentos. Había encontrado un mentor de por vida para inspirarlo y guiarlo, y con los años llegaría a adaptar gran parte del estilo de especulación y experimentación de Gregory.

Ley diaria: Qué buscar: ¿El trabajo de quién te inspira? ¿El estilo de quién te emociona? ¿A quién quieres ser dentro de diez años?

Maestría, III: Absorber el poder del maestro: la dinámica del mentor

9 DE FEBRERO

Redefine el placer

Uno no puede tener un dominio mayor o menor que el dominio de uno mismo.

—LEONARDO DA VINCI

Cuando practicas y desarrollas cualquier habilidad, te transformas

en el proceso. Te revelas nuevas capacidades que antes estaban latentes, que quedan expuestas a medida que avanzas. Te desarrollas emocionalmente. Su sentido del placer se redefine. Lo que ofrece placer inmediato llega a parecer una distracción, un entretenimiento vacío para ayudar a pasar el tiempo. El verdadero placer proviene de superar desafíos, sentir confianza en sus habilidades, ganar fluidez en las habilidades y experimentar el poder que esto trae. Desarrollas paciencia. El aburrimiento ya no indica la necesidad de distracción, sino la necesidad de conquistar nuevos desafíos.

Ley Diaria: Considera los frutos de la disciplina y la habilidad como los placeres más ricos de todos.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

10 DE FEBRERO

aprender de todo

Una persona de aguda observación y buen juicio gobierna sobre las cosas, no él... No hay nada que no pueda descubrir, notar, captar, comprender.

—BALTASAR GRACIÁN

Cada tarea que se le asigne, sin importar cuán insignificante sea, ofrece oportunidades para observar este mundo en el trabajo. Ningún detalle sobre las personas dentro de él es demasiado trivial. Todo lo que ves o escuchas es una señal para que decodifiques. Con el tiempo, comenzará a ver y comprender más de la realidad que se le escapaba al principio.

Por ejemplo, una persona que inicialmente pensó que tenía un gran poder terminó siendo alguien que ladra más que muerde. Lentamente, comienzas a ver detrás de las apariencias.

A medida que acumula más información sobre las reglas y las dinámicas de poder de su nuevo entorno, puede comenzar a analizar por qué existen y cómo se relacionan con las tendencias más amplias en el campo. Pasa de la observación al análisis, perfeccionando sus habilidades de razonamiento, pero solo después de meses de cuidadosa atención.

Ley diaria: aborda todas las tareas, incluso las más insignificantes, de la misma manera: como una oportunidad para observar y acumular información sobre tu entorno.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

11 DE FEBRERO

Ingresa al Ciclo de Devoluciones Aceleradas

Lo que persistimos en hacer se vuelve más fácil de hacer, no porque la naturaleza de la cosa haya cambiado, sino porque nuestro poder de hacer ha aumentado.

-RALPH WALDO EMERSON

En una actividad como andar en bicicleta, todos sabemos que es más fácil observar a alguien y seguir su ejemplo que escuchar o leer instrucciones. Cuanto más lo hacemos, más fácil se vuelve. Incluso con habilidades que son principalmente mentales, como la programación de computadoras o hablar un idioma extranjero, sigue siendo cierto que aprendemos mejor a través de la práctica y la repetición, el proceso de aprendizaje natural.

Aprendemos un idioma extranjero hablándolo tanto como sea posible, no leyendo libros y absorbiendo teorías. Cuanto más hablamos y practicamos, más fluidos nos volvemos.

Una vez que llevas esto lo suficientemente lejos, ingresas a un ciclo de retornos acelerados en los que la práctica se vuelve más fácil e interesante, lo que lleva a la capacidad de practicar durante más horas, lo que aumenta tu nivel de habilidad, lo que a su vez hace que la práctica sea aún más interesante.

Ley diaria: Todo lo que vale la pena hacer tiene una curva de aprendizaje. Cuando se ponga difícil, recuerda el objetivo: llegar al ciclo de retornos acelerados.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

12 DE FEBRERO

Aprender haciendo

El problema con la educación formal es que nos inculca un enfoque pasivo del aprendizaje. Leemos libros, hacemos exámenes o tal vez escribimos ensayos. Gran parte del proceso implica la absorción de información. Pero en el mundo real, aprendes mejor haciendo, probando activamente tu mano en la tarea. El gran maestro chef de sushi Eiji Ichimura comenzó su trabajo en restaurantes como lavaplatos hace unos cuarenta y dos años. Su deseo era convertirse en chef de sushi, pero nadie le decía cómo se hacía ni le daba instrucciones directas, era un secreto celosamente guardado. Tuvo que desarrollar sus habilidades observando atentamente y luego practicando las mismas técnicas una y otra vez. Practicaba en horas libres, repasando los movimientos más intrincados del cuchillo. A través de un trabajo tan interminable, se convirtió en un maestro chef.

Ley diaria: el cerebro está diseñado para aprender a través de la repetición constante y la participación activa y práctica. A través de tal práctica y persistencia, se puede dominar cualquier habilidad. Elija una habilidad para adquirir y comience a practicar.

Robert Greene, “Cinco elementos clave para un nuevo modelo de aprendizaje”, The New York Times, 26 de febrero de 2013

13 DE FEBRERO

Cómo aprender rápido y profundamente

A las personas que se aferran a sus delirios les resulta difícil, si no imposible, aprender algo que valga la pena aprender: Un pueblo bajo la necesidad de crearse a sí mismo debe examinar todo y empaparse de aprendizaje de la manera en que las raíces de un árbol absorben el agua.

—JAMES BALDWIN

Cuando ingresa a un nuevo entorno, su tarea es aprender y absorber tanto como sea posible. Para ello, debe tratar de volver a un sentimiento infantil de inferioridad: el sentimiento de que los demás saben mucho más que usted y que depende de ellos para aprender y navegar con seguridad su aprendizaje. Dejas todas tus ideas

preconcebidas sobre un entorno o campo, cualquier sentimiento persistente de presunción. No tienes miedos. Interactúas con la gente y participas en la cultura lo más profundamente posible.

Estás lleno de curiosidad. Asumiendo esta sensación de inferioridad, tu mente se abrirá y tendrás hambre de aprender. Esta posición es, por supuesto, sólo temporal. Estás volviendo a un sentimiento de dependencia, de modo que dentro de cinco a diez años puedes aprender lo suficiente para finalmente declarar tu independencia y entrar en la edad adulta.

Ley Diaria: Vuelve a una dependencia infantil. Hoy, actúa como si aquellos con los que interactúas supieran mucho más que tú.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

14 DE FEBRERO

Mover hacia la resistencia

Por naturaleza, los humanos retrocedemos ante cualquier cosa que parezca posiblemente dolorosa o abiertamente difícil. Traemos esta tendencia natural a nuestra práctica de cualquier habilidad. Una vez que nos hacemos expertos en algún aspecto de esta habilidad, generalmente uno que nos resulta más fácil, preferimos practicar este elemento una y otra vez. Nuestra habilidad se vuelve desequilibrada cuando evitamos nuestras debilidades. Este es el camino de los aficionados. Para alcanzar la maestría, debes adoptar lo que llamaremos Práctica de Resistencia. El principio es simple: vas en la dirección opuesta de todas tus tendencias naturales cuando se trata de practicar. Primero, resiste la tentación de ser amable contigo mismo. Te conviertes en tu peor crítico; ves tu trabajo como a través de los ojos de los demás. Reconoces tus debilidades, precisamente los elementos en los que no eres bueno. Esos son los aspectos a los que das prioridad en tu práctica. Encuentras una especie de placer perverso en superar el dolor que esto podría traer. En segundo lugar, te resistes a la tentación de relajarte en tu enfoque. Te entrenas para concentrarte en la práctica con el doble de intensidad, como si fuera la realidad multiplicada por dos. Al diseñar sus propias rutinas, se vuelve lo más creativo posible.

De esta manera, desarrollas tus propios estándares de excelencia,

generalmente más altos que los de los demás. Muy pronto verás los resultados de tal práctica, y otros se maravillarán de la aparente facilidad con la que llevas a cabo tus obras.

Ley Diaria: Inventa ejercicios que trabajen sobre tus debilidades. Date plazos arbitrarios para cumplir con ciertos estándares, empujándote constantemente más allá de los límites percibidos.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

15 DE FEBRERO

La práctica concentrada no puede fallar

Porque las cosas que tenemos que aprender antes de poder hacerlas, las aprendemos haciéndolas... Los hombres se vuelven constructores al construir y tocadores de liras al tocar la lira.

-ARISTÓTELES

Aunque podría parecer que el tiempo necesario para dominar las habilidades requeridas y alcanzar un nivel de experiencia dependería del campo y de su propio nivel de talento, aquellos que han investigado el tema repetidamente obtienen la cantidad de 10,000 horas.

Esta parece ser la cantidad de tiempo de práctica de calidad que se necesita para que alguien alcance un alto nivel de habilidad y se aplica a compositores, ajedrecistas, escritores y atletas, entre otros. Este número tiene una resonancia casi mágica o mística.

Significa que tanto tiempo de práctica, sin importar la persona o el campo, conduce a un cambio cualitativo en el cerebro humano. La mente ha aprendido a organizar y estructurar grandes cantidades de información. Con todo este conocimiento tácito, ahora puede volverse creativo y divertido con él. Aunque el número de horas puede parecer elevado, generalmente suma de siete a diez años de práctica sólida y sostenida, aproximadamente el período de un aprendizaje tradicional. En otras palabras, la práctica concentrada a lo largo del tiempo no puede fallar sino producir resultados.

Ley Diaria: Ponga una hora de práctica concentrada hoy, y mañana, y el día siguiente, y el día después de ese.

Maestría, III: Absorber el poder del maestro: la dinámica del mentor

16 DE FEBRERO

Me encanta el trabajo detallado

Aaron Rodgers, el mariscal de campo de los Green Bay Packers, tuvo que pasar sus primeros tres años como suplente de uno de los mejores, Brett Favre. Significaba pocas o ninguna oportunidad de exhibirse durante un juego real. Durante esos años, todo lo que hizo fue practicar y mirar. Más tarde diría: "Esos primeros tres años fueron fundamentales para mi éxito". Le enseñó paciencia y humildad. Dedicó ese tiempo a perfeccionar todas las habilidades posibles que un mariscal de campo podría necesitar: coordinación ojo-mano, destreza con los dedos, trabajo de pies, mecánica de lanzamiento. No cosas emocionantes. Aprendió por sí mismo a mirar desde la barrera con total atención, absorbiendo tantas lecciones como fuera posible. Todo esto no solo elevó su nivel de habilidad, sino que también llamó la atención de sus entrenadores, quienes quedaron muy impresionados por su ética de trabajo y su capacidad para aprender. A través de esos años, pudo dominar su impaciencia y elevar su juego. En esencia, Rodgers se había enseñado a sí mismo a amar el trabajo detallado en sí mismo, y una vez que lo desarrollas, no hay quien te detenga.

Ley Diaria: Domina los detalles y el resto encajará.

Robert Greene, “Cinco elementos clave para un nuevo modelo de aprendizaje”, The New York Times, 26 de febrero de 2013

17 DE FEBRERO

La verdad dolorosa

Es como talar un árbol enorme de una circunferencia inmensa. No lo lograrás con un golpe de tu hacha. Sin embargo, si sigues cortándolo y no lo dejas, eventualmente, lo quiera o no, de repente se derrumbará.

—MAESTRO ZEN HAKUIN EKAKU

Einstein comenzó sus serios experimentos mentales a la edad de dieciséis años. Diez años más tarde se le ocurrió su primera teoría revolucionaria de la relatividad. Es imposible cuantificar el tiempo que dedicó a perfeccionar sus habilidades teóricas en esos diez años, pero no es difícil imaginarlo trabajando tres horas al día en este problema en particular, lo que produciría más de 10.000 horas después de una década. No hay atajos ni formas de eludir la fase de aprendizaje. Es la naturaleza del cerebro humano requerir una exposición tan prolongada a un campo, lo que permite que las habilidades complejas se arraiguen profundamente y libera la mente para la actividad creativa real. El mismo deseo de encontrar atajos te hace eminentemente inadecuado para cualquier tipo de dominio.

No hay posibilidad de revertir este proceso.

Ley diaria: no se puede pasar por alto la fase de aprendizaje. Deshazte del deseo de encontrar atajos.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

18 DE FEBRERO

Dos tipos de fracaso

Un pensador ve sus propias acciones como experimentos y preguntas, como intentos de descubrir algo. El éxito y el fracaso son para él respuestas, ante todo.

—FRIEDRICH NIETZSCHE, LA CIENCIA GAYA

Hay dos clases de fracaso. La primera viene de no probar nunca tus ideas porque tienes miedo, o porque estás esperando el momento perfecto. De este tipo de fracaso nunca puedes aprender, y tal timidez te destruirá. El segundo tipo proviene de un espíritu audaz y aventurero. Si fallas de esta manera, el golpe que recibes en tu reputación se ve superado en gran medida por lo que aprendes. El fracaso repetido endurecerá tu espíritu y te mostrará con absoluta claridad cómo se deben hacer las cosas. De hecho, es una maldición que todo salga bien en el primer intento. No podrás cuestionar el elemento de la suerte, haciéndote pensar que tienes el toque dorado.

Cuando inevitablemente fallas, te confundirá y desmoralizará más allá del punto de aprendizaje. En cualquier caso, para ser aprendiz de empresario, debe actuar sobre sus ideas lo antes posible, exponiéndolos al público, una parte de ti incluso esperando que fracases. Tienes todo para ganar.

Ley diaria: Actúa audazmente sobre una de tus ideas hoy.

Maestría, III: Absorber el poder del maestro: la dinámica del mentor

19 DE FEBRERO

Elegir hora

Después de graduarse del Politécnico de Zúrich en 1900, Albert Einstein, de veintiún años, encontró que sus perspectivas laborales eran extremadamente escasas. Se había graduado entre los últimos de la clase, anulando casi con seguridad cualquier posibilidad de obtener un puesto de profesor. Feliz de estar lejos de la universidad, ahora planeaba investigar, por su cuenta, ciertos problemas de física que lo habían perseguido durante varios años. Sería un autoaprendizaje en teorización y experimentos mentales. Pero mientras tanto, tendría que ganarse la vida. Le habían ofrecido un trabajo en el negocio de dínamo de su padre en Milán como ingeniero, pero ese trabajo no le dejaría tiempo libre. Un amigo podría conseguirle un puesto bien pagado en una compañía de seguros, pero eso atontaría su cerebro y le quitaría la energía para pensar. Luego, un año después, otro amigo mencionó una oferta de trabajo en la Oficina de Patentes de Suiza en Berna.

La paga no era muy buena, el puesto era el más bajo, las horas eran largas y el trabajo consistía en la tarea bastante mundana de revisar las solicitudes de patentes, pero Einstein aprovechó la oportunidad. Era todo lo que él quería. Su tarea sería analizar la validez de las solicitudes de patentes, muchas de las cuales involucraban aspectos de la ciencia que le interesaban. Las aplicaciones serían como pequeños rompecabezas o experimentos mentales; podría tratar de visualizar cómo las ideas se traducirían realmente en invenciones. Trabajar en ellos agudizaría sus poderes de razonamiento. Después de varios meses en el trabajo, se volvió tan bueno en este juego mental que podía terminar su trabajo en dos o tres horas, dejándole el resto del día para dedicarse a sus propios

experimentos mentales.

Ley diaria: El tiempo es la variable crítica. Quite una cosa de su plato hoy para tener más tiempo para la tarea de su vida.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

20 DE FEBRERO

Comprender cómo funciona el cerebro

En la medida en que creemos que podemos saltarnos pasos, evitar el proceso, ganar poder mágicamente a través de conexiones políticas o fórmulas fáciles, o depender de nuestros talentos naturales, nos movemos contra esta corriente y revertimos nuestros poderes naturales. Nos convertimos en esclavos del tiempo; a medida que pasa, nos hacemos más débiles, menos capaces, atrapados en una carrera sin salida. Nos convertimos en cautivos de las opiniones y temores de los demás. En lugar de que la mente nos conecte con la realidad, nos desconectamos y encerramos en una estrecha cámara de pensamiento. El ser humano que dependía de la atención enfocada para su supervivencia ahora se convierte en el animal explorador distraído, incapaz de pensar en profundidad, pero incapaz de depender de sus instintos. Es el colmo de la estupidez creer que, en el transcurso de tu corta vida, tus pocas décadas de conciencia, de alguna manera puedes reconectar las configuraciones de tu cerebro a través de la tecnología y las ilusiones, superando el efecto de seis millones de años de desarrollo. Ir contra la corriente puede traer una distracción temporal, pero el tiempo expondrá sin piedad tu debilidad e impaciencia.

Ley diaria: Pon tu fe en el aprendizaje, no en la tecnología.

Maestría, Introducción: La evolución de la maestría

21 DE FEBRERO

Crea la necesidad para ti

Haz que la gente dependa de ti. Más se gana con tal dependencia que con la cortesía. El que ha saciado su sed, inmediatamente da la espalda al pozo, ya no lo necesita.

—BALTASAR GRACIÁN

Muchos de los grandes condotieros de la Italia renacentista sufrieron el mismo destino: ganaron batalla tras batalla para sus patrones solo para ser desterrados, encarcelados o ejecutados. El problema no era la ingratitud; era que había tantos otros condottieri tan capaces y valientes como ellos. Eran reemplazables. Nada se perdía matándolos. Mientras tanto, los mayores entre ellos se habían vuelto poderosos y querían más y más dinero por sus servicios. Cuánto mejor, entonces, acabar con ellos y contratar a un mercenario más joven y más barato. Tal es el destino (en un grado menos violento, se espera) de aquellos que no hacen depender a otros de ellos. Tarde o temprano aparece alguien que puede hacer el trabajo tan bien como puede: alguien más joven, más fresco, menos costoso, menos amenazante. La necesidad gobierna el mundo. La gente rara vez actúa a menos que se le obligue a hacerlo.

Ley diaria: esfuérzate por ser el único que puede hacer lo que haces y haz que el destino de quienes te contraten esté tan entrelazado con el tuyo que no puedan deshacerse de ti.

Las 48 leyes del poder, Ley 11: Aprenda a mantener a las personas dependientes de usted

22 DE FEBRERO

Absorbe energía útil

Coco Chanel comenzó su vida desde una posición de gran debilidad: una huérfana con pocos o ningún recurso en la vida. Cuando tenía poco más de veinte años, se dio cuenta de que su vocación era diseñar ropa y comenzar su propia línea de ropa. Sin embargo, necesitaba orientación desesperadamente, en particular cuando se trataba del aspecto comercial. Buscó personas que pudieran ayudarla a encontrar su camino. A la edad de veinticinco años, conoció al objetivo perfecto, un hombre de negocios inglés mayor y rico llamado Arthur "Boy" Capel. Ella se aferró a él con gran vehemencia. Pudo inculcarle la confianza de que podría convertirse en una diseñadora famosa. Él le enseñó acerca de los negocios en general. Le ofreció duras críticas que ella podría aceptar debido a su profundo respeto por él. La ayudó a guiarla en sus primeras decisiones importantes al establecer su negocio. De él desarrolló un sentido de

propósito muy perfeccionado que conservó toda su vida. Sin su influencia, su camino habría sido demasiado confuso y difícil. Más tarde en la vida, siguió volviendo a esta estrategia. Encontró a otros hombres y mujeres que tenían habilidades que a ella le faltaban o que necesitaba fortalecer (gracia social, marketing, olfato para las tendencias culturales) y desarrolló relaciones que le permitieron aprender de ellos. En este caso, desea encontrar personas pragmáticas y no solo carismáticas o visionarias. Quiere sus consejos prácticos y absorber su espíritu de hacer las cosas. Si es posible, reúna a su alrededor un grupo de personas de diferentes campos, como amigos o asociados, que tengan una energía similar. Ayudarán a elevar el sentido de propósito de los demás. No te conformes con asociaciones virtuales o mentores.

Ley diaria: Haz una lista de las personas en tu vida que viven con un propósito.

Prioriza pasar más tiempo con ellos.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

23 DE FEBRERO

Nunca suficiente conocimiento

Cuando era niño, Napoleón Bonaparte se sintió atraído por los juegos de estrategia y los libros que presentaban ejemplos de liderazgo en acción. Al ingresar a una academia militar, no estaba enfocado en una carrera militar ni en adaptarse al sistema. En cambio, tenía una necesidad obsesiva de aprender tanto como pudiera sobre todos los aspectos de las artes militares. Leía con voracidad. La extensión de su conocimiento impresionó a sus superiores. A una edad muy temprana se le dio una cantidad inusual de responsabilidad.

Aprendió rápidamente a mantener la calma, sacar las lecciones correctas de sus experiencias y recuperarse de los errores. Para cuando se le asignaron mayores responsabilidades en el campo de batalla, había pasado por un aprendizaje que duplicaba o triplicaba la intensidad de sus compañeros. Siendo tan joven, ambicioso y desdeñoso de la autoridad, cuando se le otorgaron posiciones de liderazgo, procedió a efectuar la mayor revolución en la historia militar, cambiando el tamaño y la forma de los ejércitos,

introduciendo la maniobra en la batalla sin ayuda de nadie, y así sucesivamente. En el punto final de su desarrollo, llegó a poseer un notable sentido de la batalla y la forma general de una campaña. En su caso, esto se conoció como su infame coup d'oeil, su habilidad para evaluar una situación con una mirada. Esto hizo que sus lugartenientes y rivales imaginaran que poseía poderes místicos. esto se conoció como su infame coup d'oeil, su habilidad para evaluar una situación con una mirada.

Ley Diaria: Encuentra el placer más profundo en absorber conocimiento e información. Siente que nunca tienes suficiente.

powerseductionandwar.com, 1 de octubre de 2012

24 DE FEBRERO

Supera a tu maestro

Pobre es el aprendiz que no supera a su Maestro.

—LEONARDO DA VINCI

A menudo es una maldición aprender con alguien tan brillante y consumado: su propia confianza se ve aplastada a medida que lucha por seguir todas sus grandes ideas. Muchos aprendices se pierden a la sombra de sus ilustres mentores y nunca llegan a nada. Debido a su ambición, el pianista Glenn Gould encontró el camino hacia la única solución real a este dilema. Escuchaba todas las ideas musicales de su mentor Alberto Guerrero y las probaba. En el curso de la interpretación, alteraba sutilmente estas ideas para adaptarlas a sus inclinaciones. Esto le haría sentir que tenía su propia voz. Con el paso de los años, hizo más pronunciada esta diferenciación entre él y su instructor. Debido a que era tan impresionable, en el transcurso del aprendizaje había internalizado inconscientemente todas las ideas importantes de su mentor, pero a través de su propio compromiso activo había logrado adaptarlos a su individualidad. De esta manera, podría aprender y, sin embargo, incubar un espíritu creativo que lo ayudaría a diferenciarse de los demás una vez que se fuera de Guerrero.

Ley Diaria: Cuidado con la sombra del ilustre mentor. Prueba

sus ideas, pero transfórmalas siempre y diferénciate. Tu objetivo es superarlos.

Maestría, III: Absorber el poder del maestro: la dinámica del mentor

25 DE FEBRERO

Sigue ampliando tus horizontes

La realidad de la Fase de Aprendizaje es que nadie realmente te ayudará o te dará instrucciones. De hecho, las probabilidades están en tu contra. Si deseas un aprendizaje, si quieres aprender y prepararte para el dominio, tienes que hacerlo tú mismo y con gran energía. Cuando ingresa a esta fase, generalmente comienza en la posición más baja. Tu acceso al conocimiento y a las personas está limitado por tu estatus. Si no tiene cuidado, aceptará este estatus y será definido por él, especialmente si proviene de un entorno desfavorecido. En cambio, debe luchar contra cualquier limitación y trabajar continuamente para expandir sus horizontes. (En cada situación de aprendizaje te someterás a la realidad, pero esa realidad no significa que debas quedarte en un lugar).

Leer libros y materiales que van más allá de lo requerido es siempre un buen punto de partida. Al estar expuesto a ideas en el ancho mundo, tenderá a desarrollar un hambre de más y más conocimiento; le resultará más difícil permanecer satisfecho en cualquier rincón estrecho, que es precisamente el punto. Las personas en su campo, en su círculo inmediato, son como mundos en sí mismos: sus historias y puntos de vista expandirán naturalmente sus horizontes y desarrollarán sus habilidades sociales. Mézclate con tantos tipos diferentes de personas como sea posible. Esos círculos se ampliarán lentamente..

Ley diaria: Sea implacable en su búsqueda de expansión. Cada vez que sientas que te estás acomodando en algún círculo, oblígate a sacudir las cosas y buscar nuevos desafíos.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

26 DE FEBRERO

Aventúrate fuera de tu zona de confort

Nuestra vanidad, nuestras pasiones, nuestro espíritu de imitación, nuestra inteligencia abstracta, nuestros hábitos han estado trabajando durante mucho tiempo, y es tarea del arte deshacer esta obra suya, haciéndonos viajar de regreso en la dirección de donde hemos venido a las profundidades donde lo que realmente ha existido yace desconocido dentro de nosotros.

—MARCEL PROUST

A medida que Leonardo da Vinci avanzaba en su trabajo de estudio para Verrocchio, comenzó a experimentar y afirmar su propio estilo. Descubrió para su sorpresa que el Maestro estaba impresionado con su inventiva. Para Leonardo, esto indicaba que estaba cerca del final de su aprendizaje. La mayoría de las personas esperan demasiado para dar este paso, generalmente por miedo. Siempre es más fácil aprender las reglas y permanecer dentro de tu zona de confort. A menudo, debe forzarse a sí mismo a iniciar tales acciones o experimentos antes de pensar que está listo. Estás poniendo a prueba tu carácter, superando tus miedos y desarrollando un sentido de desapego hacia tu trabajo, mirándolo a través de los ojos de los demás. Estás probando la próxima fase en la que lo que produzcas estará bajo un escrutinio constante.

Ley diaria: prueba aquello para lo que crees que no estás preparado.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

27 DE FEBRERO

Establece tu propio estilo

La distancia que estableces con tu predecesor a menudo exige algún simbolismo, una forma de anunciarse públicamente. Luis XIV, por ejemplo, creó tal simbolismo cuando rechazó el palacio tradicional de los reyes franceses y construyó su propio palacio de Versalles. El rey Felipe II de España hizo lo mismo cuando creó su centro de poder, el palacio de El Escorial, en lo que entonces era el medio de la nada. Pero Louis llevó el juego más allá: no sería un rey como su padre o antepasados anteriores. No usaría una corona ni llevaría un cetro ni se

sentaría en un trono. Establecería un nuevo tipo de autoridad imponente con símbolos y rituales propios. Louis convirtió los rituales de sus antepasados en ridículas reliquias del pasado. Siga su ejemplo: nunca se deje ver como siguiendo el camino de su predecesor. Si lo haces, nunca lo superarás.

Ley Diaria: Sigue el ejemplo del maestro, no su camino. Demuestra tu diferencia.

Establece tu propio estilo.

Las 48 leyes del poder, Ley 41: Evite ponerse en los zapatos de un gran hombre

FEBRERO 28

Al maestro va el cuchillo

Uno paga mal a un maestro si uno sigue siendo solo un alumno.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

En español dicen al maestro cuchillada—"al Maestro va el cuchillo". Es una expresión de esgrima, que se refiere al momento en que el alumno joven y ágil se vuelve lo suficientemente hábil para cortar a su Maestro. Pero esto también se refiere al destino de la mayoría de los mentores que inevitablemente experimentan la rebelión de sus protegidos, como el corte de una espada. En nuestra cultura, tendemos a venerar a aquellos que parecen rebeldes o al menos adoptan la pose. Pero la rebelión no tiene significado ni poder si ocurre sin algo sólido y real contra lo que rebelarse. El mentor, o la figura paterna, te da ese estándar del cual puedes desviarte y establecer tu propia identidad. Interiorizas las partes importantes y relevantes de su conocimiento, y aplicas el cuchillo a lo que no tiene nada que ver con tu vida. Es la dinámica de las generaciones cambiantes, ya veces hay que matar la figura paterna para que los hijos e hijas tengan espacio para descubrirse a sí mismos. Probablemente tendrá varios mentores en su vida, como peldaños en el camino hacia la maestría. En cada fase de la vida debes encontrar los maestros apropiados, obtener lo que quieres de ellos, seguir adelante y no sentir vergüenza por ello. Es el camino que probablemente tomó su propio mentor y es el camino del mundo.

Ley Diaria: Interiorizar las partes importantes y relevantes del conocimiento del Maestro. Aplica el cuchillo a todo lo demás.

Maestría, III: Absorber el poder del maestro: la dinámica del mentor

29 DE FEBRERO

Adopte el enfoque hacker

Cada época tiende a crear un modelo de aprendizaje que se adecua al sistema de producción imperante en el momento. Ahora estamos en la era de las computadoras, y es el enfoque hacker de la programación el que puede ofrecer el modelo más prometedor para esta nueva era. El modelo es así: quieres aprender tantas habilidades como sea posible, siguiendo la dirección a la que te lleven las circunstancias, pero solo si están relacionadas con tus intereses más profundos. Como un hacker, valoras el proceso de autodescubrimiento. Evitas la trampa de seguir una trayectoria profesional establecida.

No está seguro de adónde conducirá todo esto, pero está aprovechando al máximo la apertura de la información, todo el conocimiento sobre las habilidades que ahora tenemos a nuestra disposición. Ves qué tipo de trabajo te conviene y qué quieres evitar a toda costa.

Te mueves por ensayo y error. No estás deambulando porque tengas miedo al compromiso, sino porque estás ampliando tu base de habilidades y tus posibilidades. En cierto punto, cuando esté listo para decidirse por algo, inevitablemente se le presentarán ideas y oportunidades. Cuando eso suceda, todas las habilidades que ha acumulado serán invaluables. Serás el maestro en combinarlos de manera única y adecuada a tu individualidad.

Ley diaria: en esta nueva era, aquellos que siguen un camino rígido y singular en su juventud a menudo se encuentran en un callejón sin salida en su carrera a los cuarenta o abrumados por el aburrimiento. El aprendizaje de amplio alcance producirá lo contrario: ampliar las posibilidades.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

Marzo

El maestro en el trabajo

ACTIVANDO HABILIDADES Y LOGRANDO MAESTRÍA

Al avanzar hacia la maestría, estás acercando tu mente a la realidad ya la vida misma.

Todo lo que está vivo está en un estado continuo de cambio y movimiento. En el momento en que descansas, pensando que has alcanzado el nivel que deseas, una parte de tu mente entra en una fase de decadencia. Pierdes tu creatividad ganada con tanto esfuerzo y otros comienzan a sentirla. Este es un poder e inteligencia que debe renovarse continuamente o morirá. Toda su vida, por lo tanto, debe ser tratada como una especie de aprendizaje al que continuamente aplica sus habilidades de aprendizaje. El mes de marzo te enseñará a activar tus habilidades e interiorizar los conocimientos necesarios para una vida de maestría.

Cuando comencé a escribir mi quinto libro, *Maestría*, hace varios años, ocurrió algo muy extraño y emocionante. Este fue un libro particularmente difícil y complicado de escribir.

En primer lugar, había hecho mi investigación habitual: leyendo varios cientos de libros, tomando miles de fichas de notas,

estructurándolos en varios capítulos, etc. Pero, además, había leído muchos libros sobre ciencia, que nunca había leído. hecho antes—libros que examinan la naturaleza del cerebro humano—para darle a *Maestría* una base más científica. Y eso agregó otra capa de d ificultad a la escritura. Además, también había entrevistado a seis o siete maestros contemporáneos para darle al libro un aire más actual.

La incorporación de la ciencia y las entrevistas en *Maestría* lo convirtió en un proyecto particularmente desafiante. Y así, cuando comencé el proceso de escritura real, fue muy lento con los primeros dos capítulos; tomó más tiempo de lo habitual entrar en un flujo.

Y luego, capítulo por capítulo, semana por semana, mes por mes, comencé a ganar un poco de impulso. Y luego, en el quinto capítulo, sucedió algo inesperado. El quinto capítulo trata sobre el proceso creativo en sí. Y la idea es que una vez que trabajas lo suficiente en un proyecto, te preparas lo suficiente y has tenido todos estos meses de experiencia profundizando en el tema, a menudo alcanzas un estado de creatividad en el que las ideas te llegan de la nada. Y de repente me estaba pasando esto. Después de toda mi investigación y toda la preparación, cuando llegué al capítulo cinco, las ideas para ese capítulo se me ocurrían mientras me duchaba, mientras daba un paseo. Incluso estaba soñando con el libro y las ideas me venían mientras dormía, lo que confirmaba lo que estaba escribiendo.

Y esto me dejó muy sorprendido y muy inspirado. Y luego llegué al capítulo seis, que trata sobre el dominio mismo, el capítulo final. La idea es que incluso más adelante en el proceso, comiences a tener una sensación muy intuitiva del tema. Es casi como si el libro o el proyecto estuviera viviendo dentro de ti. Puedes compararlo con un maestro de ajedrez donde el tablero de ajedrez se siente como si estuviera dentro de su cerebro, dentro de su cuerpo, y él puede sentir lo que viene a continuación. Sentí que el libro vivía dentro de mí y que tenía lo que yo llamo una sensación en la punta de los dedos de lo que debería estar escribiendo. Había una serie de ideas intuitivas y de ritmo rápido que me llegaban de la nada. Y esta fue una experiencia increíble, un sentimiento increíble, un sentimiento de gran poder.

No estoy afirmando que soy especial, que soy una especie de genio, o particularmente dotado o talentoso. De hecho, el objetivo del libro es desmitificar nuestro concepto de genialidad y creatividad. Tendemos a pensar que es algo con lo que naciste, algo en tu ADN,

alguna forma especial en la que estás conectado. Y quería demostrar que en realidad era producto del trabajo duro y la disciplina, que cuando practicas algo durante tantos meses o años, puedes alcanzar este alto nivel de creatividad y dominio. Y la escritura del libro confirmó literalmente mi idea. Y debido a que es una función de dedicación incansable, profundizar en un problema, es una experiencia estimulante que casi cualquier persona puede tener, si sigue el patrón que he establecido.

No significa que, si pasas años estudiando algo, los poderes creativos vendrán inevitablemente a ti. Debe tener una cierta intensidad en su enfoque, así como un amor por el trabajo en sí mismo que anima el producto final. Y también depende de los años de trabajo previo en la Fase de Aprendizaje, por la que pasé al escribir otros cuatro libros.

No hay atajos para el proceso creativo; las drogas y el alcohol son más un obstáculo.

La misma impaciencia que te impulsa a desear atajos te hace inadecuado para el dominio.

Pero si confías en el proceso y lo llevas tan lejos como puedas, te sorprenderás de los resultados.

MARZO 1

Despertar la Mente Dimensional

El aprendizaje nunca agota la mente.

—LEONARDO DA VINCI

A medida que acumule más habilidades e internalice las reglas que rigen su campo, su mente querrá volverse más activa, buscando usar este conocimiento de maneras que se adapten mejor a sus inclinaciones. Lo que impedirá que florezca esta dinámica creativa natural no es la falta de talento, sino tu actitud. Sintiéndose ansioso e inseguro, tenderá a volverse conservador con su conocimiento, prefiriendo encajar en el grupo y apegarse a los procedimientos que ha aprendido. En cambio, debes forzarte a ti mismo en la dirección opuesta. A medida que emerge de su aprendizaje, debe volverse cada vez más audaz. En lugar de sentirse complacido con lo que sabe, debe

expandir su conocimiento a campos relacionados, alimentando su mente para hacer nuevas asociaciones entre diferentes ideas.

Debes experimentar y mirar los problemas desde todos los ángulos posibles. A medida que su pensamiento se vuelve más fluido, su mente se volverá cada vez más dimensional, viendo más y más aspectos de la realidad. Al final, te volverás en contra de las mismas reglas que has interiorizado, moldeándolas y reformándolas para que se adapten a tu espíritu. Tal originalidad te llevará a las alturas del poder.

Ley diaria: amplía tus conocimientos a campos relacionados. Elige una habilidad auxiliar y empieza a practicar.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

2 DE MARZO

Llegar al interior

Cuando me preguntan cómo defino el dominio o qué frase me guía en mi propia vida o al escribir un libro, digo: "Es llegar al interior". Siempre estoy tratando de moverme hacia el interior de las cosas. En el exterior, las cosas se ven de cierta manera, como muertas, porque solo estás viendo las apariencias. Cuando llegas al interior, ves el corazón latir, lo entiendes, captas la realidad. Cuando empiezas a aprender a jugar al ajedrez o al piano, por ejemplo, estás fuera. Sólo ves las superficies exteriores, visuales, de las cosas. Y estás aprendiendo las reglas o los conceptos básicos. Y es muy lento y tedioso. Realmente no tienes un entendimiento. Es todo un poco confuso, borroso. Eventualmente, sin embargo, si te apegas a él, te abrirás paso hasta el interior. Y estás sintiendo que la cosa cobra vida.

El tablero de ajedrez o el piano ya no es un objeto físico, está en ti Lo has interiorizado.

Ya no tienes que pensar en las llaves; las llaves están en tu cabeza. Eso es maestría. Los deportes son un gran ejemplo. Decimos de los maestros del fútbol: “Es como si tuvieran ojos en la nuca”. No, están en el interior del propio juego. O los grandes mariscales de campo hablan con cada año de experiencia: “Es como si el juego se ralentizara”. No, se están acercando más y más al interior. Se podría decir lo mismo de los científicos, escritores, actrices, etcétera: los

maestros conocen las cosas de adentro hacia afuera, no de afuera hacia adentro. están en el interior del juego mismo.

Ley diaria: si trabajas duro, llegarás al círculo interior del conocimiento. Ese es el objetivo final de la maestría: una comprensión de adentro hacia afuera.

"Robert Greene: dominio e investigación", *Encontrar el dominio: conversaciones con Michael Gervais, 25 de enero de 2017*

3 DE MARZO

Cultivar la ética del artesano

Los grandes maestros, incluidos los contemporáneos, logran conservar el espíritu artesano. Lo que los motiva no es el dinero, la fama o una alta posición, sino hacer la obra de arte perfecta, diseñar el mejor edificio, descubrir alguna nueva ley científica, dominar su oficio. Esto les ayuda a no quedar demasiado atrapados en los altibajos de su carrera.

Es el trabajo lo que importa. Y al final, estos maestros terminan ganando más dinero y se vuelven más famosos cultivando este espíritu. Steve Jobs personificó esta ética del artesano. Lo heredó de su padre, un hombre al que le encantaba construir cosas con las manos, y el amor por la perfección, por hacer algo bien, es una actitud que transfirió al diseño de productos para Apple. Ese es el objetivo del maestro: hacer las cosas bien y sentir orgullo por ello.

Ley Diaria: Conservar el espíritu artesano. Tenga en cuenta: el trabajo es lo único que importa.

Robert Greene, "Cinco elementos clave para un nuevo modelo de aprendizaje", The New York Times, 26 de febrero de 2013

4 DE MARZO

El proceso creativo

Debido a que el proceso creativo es un tema esquivo y para el cual no recibimos capacitación, a menudo nos equivocamos bastante.

De los maestros de todas las épocas, podemos discernir un patrón y principios elementales que tienen una amplia aplicación.

En primer lugar, es fundamental incorporar al proceso creativo un período inicial abierto.

Te das tiempo para soñar y divagar, para empezar de una manera relajada y desenfocada.

En este período, permites que el proyecto se asocie con ciertas emociones poderosas, que surgen naturalmente de ti a medida que te enfocas en tus ideas. Siempre es fácil afinar tus ideas más tarde y hacer que tu proyecto sea cada vez más realista y racional. En segundo lugar, es mejor tener un amplio conocimiento de su campo y de otros campos, dándole a su cerebro más asociaciones y conexiones posibles. Tercero, para mantener vivo este proceso, nunca debe conformarse con la autocomplacencia, como si su visión inicial representara el punto final. Debe cultivar una profunda insatisfacción con su trabajo y la necesidad de mejorar constantemente sus ideas, junto con una sensación de incertidumbre: no está exactamente seguro de a dónde ir a continuación, y esta incertidumbre impulsa el impulso creativo y lo mantiene fresco. Finalmente, debes llegar a aceptar la lentitud como una virtud en sí misma. Cuando se trata de esfuerzos creativos, el tiempo siempre es relativo. Ya sea que su proyecto tarde meses o años en completarse, siempre experimentará una sensación de impaciencia y deseo de llegar al final. La acción más grande que puede tomar para adquirir poder creativo es revertir esta impaciencia natural.

Ley diaria: imagínese años en el futuro mirando hacia atrás en el trabajo que ha hecho. Desde ese punto de vista futuro, los meses y años adicionales que dedicó al proceso no parecerán dolorosos ni laboriosos en absoluto. El tiempo es tu mayor aliado.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

5 DE MARZO

Mire más amplio y piense más adelante

En cualquier entorno competitivo en el que haya ganadores o perdedores, prevalecerá inevitablemente la persona que tenga una perspectiva más amplia y global. La razón es simple: esa persona

podrá pensar más allá del momento y controlar la dinámica general a través de una estrategia cuidadosa. La mayoría de las personas están perpetuamente encerradas en el presente. Sus decisiones están demasiado influenciadas por el evento más inmediato; fácilmente se emocionan y atribuyen mayor importancia a un problema de lo que debería tener en realidad. Avanzar hacia el dominio naturalmente le brindará una perspectiva más global, pero siempre es aconsejable acelerar el proceso entrenándose desde el principio para ampliar continuamente su perspectiva. Puede hacerlo recordándose siempre el propósito general del trabajo que está realizando actualmente y cómo se relaciona con sus objetivos a largo plazo. Al lidiar con cualquier problema, debe entrenarse para ver cómo se conecta inevitablemente con un panorama más amplio. Si tu trabajo no está teniendo el efecto deseado, debes mirarlo desde todos los ángulos hasta encontrar el origen del problema. No debes simplemente observar a los rivales en tu campo, sino diseccionar y descubrir sus debilidades. “Mira más amplio y piensa más allá”

debe ser tu lema. A través de tal entrenamiento mental, allanarás el camino hacia la maestría mientras te separas cada vez más de la competencia. “Mira más amplio y piensa más allá” debe ser tu lema.

Ley Diaria: Gana la persona con la perspectiva más global. Expande tu mirada.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

6 DE MARZO

El regalo de nuestra mente original

Todos poseemos una fuerza creativa innata que quiere volverse activa. Este es el regalo de nuestra Mente Original, que revela tal potencial. La mente humana es creativa por naturaleza y busca constantemente hacer asociaciones y conexiones entre las cosas y las ideas. Quiere explorar, descubrir nuevos aspectos del mundo e inventar. Expresar esta fuerza creadora es nuestro mayor deseo, y sofocarla es la fuente de nuestra miseria. Lo que mata la fuerza creativa no es la edad o la falta de talento, sino nuestro propio espíritu, nuestra propia actitud. Nos sentimos demasiado cómodos con el conocimiento que hemos adquirido. Crecemos miedo de considerar nuevas ideas y el esfuerzo que esto requiere.

Pensar de manera más flexible implica un riesgo: podríamos fallar y ser ridiculizados.

Preferimos vivir con ideas familiares y hábitos de pensamiento, pero pagamos un alto precio por esto: nuestras mentes mueren por la falta de desafío y novedad; llegamos a un límite en nuestro campo y perdemos el control sobre nuestro destino porque nos volvemos reemplazables.

Ley diaria: haz lo que la mente quiere hacer: explora, entretén y adopta nuevas ideas.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

7 DE MARZO

Mantenga la mente en movimiento

Cuando éramos niños, nuestras mentes nunca se detuvieron. Estábamos abiertos a nuevas experiencias y absorbíamos la mayor cantidad posible de ellas. Aprendimos rápido, porque el mundo que nos rodeaba nos emocionaba. Cuando nos sentíamos frustrados o molestos, buscábamos alguna forma creativa de obtener lo que queríamos y luego rápidamente olvidábamos el problema cuando algo nuevo se cruzaba en nuestro camino.

Nuestras mentes siempre estaban en movimiento, y siempre están emocionadas y curiosas. El pensador griego Aristóteles pensaba que la vida se definía por el movimiento.

Lo que no se mueve está muerto. Lo que tiene velocidad y movilidad tiene más posibilidades, más vida. Todos comenzamos con la mente móvil, pero a medida que envejecemos, la mente se vuelve más y más inmóvil. Puede pensar que lo que le gustaría recuperar de su juventud es su apariencia, su estado físico, sus placeres simples, pero lo que realmente necesitas es la fluidez mental que alguna vez tuviste. Cada vez que encuentre que sus pensamientos giran en torno a un tema o una idea en particular (una obsesión, un resentimiento), oblíguelos a superarlo. Distráete con otra cosa. Como un niño, encuentra algo nuevo que te absorba, algo digno de atención concentrada. No pierda el tiempo en cosas que no puede cambiar o influir. Solo sigue moviéndote.

Ley Diaria: Responde al momento. Pensamiento a pensamiento, tarea a tarea, tema a tema, deja que la mente sea fluida.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 2: No pelear la última guerra: la estrategia de la guerra de guerrillas de la mente

8 DE MARZO

Conserva tu sentido de la maravilla

La juventud es feliz porque tiene la capacidad de ver la belleza. Cualquiera que mantenga la capacidad de ver la belleza nunca envejecerá.

—FRANZ KAFKA

Después de pasar por un aprendizaje riguroso y comenzar a flexionar nuestros músculos creativos, no podemos evitar sentir satisfacción por lo que hemos aprendido y cuánto hemos progresado. Naturalmente, empezamos a dar por sentadas ciertas ideas que hemos aprendido y desarrollado. Lentamente, dejamos de hacernos el mismo tipo de preguntas que nos acosaban antes. Ya sabemos las respuestas. Nos sentimos muy superiores.

Desconocido para nosotros mismos, la mente se estrecha y se aprieta lentamente a medida que la complacencia se cuela en el alma, y aunque hayamos logrado la aclamación pública por nuestro trabajo anterior, sofocamos nuestra propia creatividad y nunca la recuperamos. Luche contra esta tendencia cuesta abajo tanto como pueda defendiendo el valor de la maravilla activa. Recuerda constantemente lo poco que realmente sabes y lo misterioso que sigue siendo el mundo.

Ley Diaria: La realidad es infinitamente misteriosa. Deja que te llene continuamente de asombro. Recuerda cuánto más puedes aprender.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

9 DE MARZO

La impaciencia es tu enemigo

La paciencia es amarga, pero su fruto es dulce.

-ARISTÓTELES

El mayor impedimento para la creatividad es tu impaciencia, el deseo casi inevitable de acelerar el proceso, expresar algo y causar sensación. Lo que pasa en tal caso es que no dominas lo básico; no tienes un vocabulario real a tu disposición. Lo que confundes con ser creativo y distintivo es más probable que sea una imitación del estilo de otras personas o desvaríos personales que en realidad no expresan nada. El público, sin embargo, es difícil de engañar. Sienten la falta de rigor, la cualidad imitativa, el afán de llamar la atención, y dan la espalda, o dan el más leve elogio que pasa rápidamente. El mejor camino es amar el aprendizaje por sí mismo. Cualquiera que pasaría diez años absorbiendo las técnicas y convenciones de su campo, probándolas, dominándolas, explorándolas y personalizándolas,

Ley diaria: Mira a largo plazo. Siendo paciente y siguiendo el proceso, la expresión individual fluirá naturalmente.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

10 DE MARZO

El conocimiento es tu superior

Lo que marca la diferencia entre una persona extraordinariamente creativa y una menos creativa no es un poder especial, sino un mayor conocimiento (en forma de experiencia practicada) y la motivación para adquirirlo y utilizarlo. Esta motivación perdura durante largos períodos, tal vez moldeando e inspirando toda una vida.

—MARGARET A. BODEN

Para negar el ego debes adoptar una especie de humildad hacia el conocimiento. El gran científico Michael Faraday expresó esta actitud de la siguiente manera: El conocimiento científico está en constante progreso. Las teorías más grandes de la época eventualmente son refutadas o alteradas en algún momento futuro. La mente humana es simplement e demasiado débil para tener una visión clara y perfecta

de la realidad. La idea o teoría que está formulando actualmente, que parece tan fresca, viva y veraz, casi seguramente será derribada o ridiculizada en unas pocas décadas o siglos. (Tendemos a reírnos de las personas anteriores al siglo XX que aún no creían en la evolución y que veían el mundo con sólo 6.000 años, pero imagina cómo la gente se reirá de nosotros por las creencias ingenuas que tenemos en el siglo XXI. ¡" siglo"!

Ley Diaria: El conocimiento siempre está progresando. No dejes que tu ego te engañe. Siempre eres inferior al conocimiento.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

11 DE MARZO

Intensidad de enfoque

Para muchos de los que conocieron a Marcel Proust cuando era joven, parecía la persona con menos probabilidades de alcanzar la maestría, porque en la superficie parecía perder mucho tiempo valioso. Todo lo que parecía hacer era leer libros, dar paseos, escribir cartas interminables, asistir a fiestas, dormir durante el día y publicar artículos de sociedad espumosos. Pero debajo de la superficie había una intensidad de atención. No se limitó a leer libros: los desarmó, los analizó rigurosamente y aprendió lecciones valiosas para aplicarlas a su propia vida. Toda esta lectura implantó en su cerebro varios estilos que enriquecerían su propio estilo de escritura. No se limitó a socializar, se esforzó por comprender a las personas en su esencia y descubrir sus motivaciones secretas. No solo analizó su propia psicología, sino que profundizó tanto en los diversos niveles de conciencia que encontró dentro de sí mismo que desarrolló ideas sobre el funcionamiento de la memoria que presagiaron muchos descubrimientos en neurociencia. Incluso utilizó la muerte de su madre para intensificar su desarrollo. Sin ella, tendría que escribir para salir de su depresión y encontrar una manera de recrear los sentimientos entre ellos en el libro que iba a escribir. Como lo describió más tarde, todas estas experiencias fueron como semillas, y una vez que hubo comenzado su gran novela En busca del tiempo perdido, fue como un jardinero cuidando y cultivando las plantas que habían echado raíces tantos años antes. Incluso utilizó la muerte de su madre para intensificar su desarrollo.

Ley Diaria: No son tus estudios los que darán fruto sino la intensidad de tu atención.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

12 DE MARZO

Perfeccionarse a sí mismo a través del fracaso

Henry Ford tenía una de esas mentes naturalmente sintonizadas con la mecánica. Tenía el poder de la mayoría de los grandes inventores: la capacidad de visualizar las partes y cómo funcionaban juntas. Si tuviera que describir cómo funcionaba algo, Ford inevitablemente tomaría una servilleta y dibujaría un diagrama en lugar de usar palabras.

Con este tipo de inteligencia, su aprendizaje en las máquinas fue fácil y rápido. Pero cuando llegó el momento de producir en masa sus inventos, tuvo que enfrentarse al hecho de que no tenía los conocimientos necesarios. Necesitaba un aprendizaje adicional para convertirse en hombre de negocios y emprendedor. Afortunadamente, trabajar con máquinas había desarrollado en él una especie de inteligencia práctica, paciencia y una forma de resolver problemas que podía aplicarse a cualquier cosa. Cuando una máquina funciona mal, no se lo toma como algo personal ni se desanima. De hecho, es una bendición disfrazada. Tales fallas generalmente le muestran fallas inherentes y medios de mejora. Simplemente sigue jugando hasta que lo hagas bien. Lo mismo debería aplicarse a una empresa empresarial. Los errores y los fracasos son precisamente vuestro medio de educación. Te hablan de tus propias insuficiencias. Es difícil averiguar tales cosas de la gente, ya que a menudo son políticos con sus elogios y críticas. Tus fracasos también te permiten ver las fallas de tus ideas, las cuales solo se revelan en la ejecución de las mismas. Aprendes lo que tu audiencia realmente quiere, la discrepancia entre tus ideas y cómo afectan al público.

Ley Diaria: Las fallas son un medio de educación. Están tratando de decirte algo.

Debes escuchar.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

13 DE MARZO

Resistencia creativa

Al contemplar el trabajo sobre Maestría, me di cuenta de que presentaba un gran desafío.

Sabía por libros anteriores que cerca del final del proceso de escritura a menudo me cansaba tanto que la escritura podía sufrir. Creo que muchos escritores tienden a agotarse a la mitad de sus proyectos, abrumados por la complejidad y la falta de organización de su material. Decidí tratarlo como un maratón y encontrar una manera de aumentar la resistencia para el largo camino. Así que decidí mejorar mi rutina de ejercicios.

Normalmente hago ejercicio todos los días, pero aumentaría los tiempos y las distancias muy ligeramente. En cierto momento supe que llegaría a un punto en el que no me sentiría más cansado con estos aumentos. Me mantendría en el nivel de meseta durante todo el proyecto. En deportes como el ciclismo de larga distancia, este tipo de entrenamiento ayuda a desarrollar niveles de resistencia. Es mejor permanecer en la meseta durante un período de tiempo en lugar de seguir aumentando el entrenamiento. Quería ver si esto se traduciría en niveles de energía más consistentes en mi trabajo.

En los últimos meses, cuando la inminente fecha límite me hizo trabajar aún más duro que antes, noté que estaba considerablemente más tranquilo, que podía manejar mejor el estrés y que tenía reservas de energía a las que recurrir durante las largas horas. Llegué a la conclusión de que la mente y el cuerpo están tan entrelazados que es imposible separar sus efectos sobre nosotros. Sentirse energizado influye en nuestro estado de ánimo, lo que influye en nuestro trabajo de manera muy directa. Y sentirnos conf undidos o desorganizados en nuestro trabajo también puede tener un efecto terrible en nosotros físicamente.

Ley diaria: Crear algo que valga la pena es como un maratón, y debes entrenar para ello.

HuffPost, 15 de noviembre de 2012

MARZO 14

Sumérgete en los detalles

Cuando Leonardo da Vinci quiso crear un estilo de pintura completamente nuevo, uno que fuera más realista y emocional, se dedicó a un estudio obsesivo de los detalles. Pasó interminables horas experimentando con formas de luz que golpeaban varios sólidos geométricos, para probar cómo la luz podía alterar la apariencia de los objetos. Dedicó cientos de páginas de sus cuadernos a explorar las diversas gradaciones de sombras en todas las combinaciones posibles. Prestó la misma atención a los pliegues de un vestido, los patrones en el cabello, los diversos cambios diminutos en la expresión de un rostro humano. Cuando miramos su obra no somos conscientes de estos esfuerzos por su parte, pero sentimos que sus pinturas son mucho más vivas y realistas, como si hubiera capturado la realidad.

En general, intente abordar un problema o una idea con una mente mucho más abierta.

Deje que su estudio de los detalles guíe su pensamiento y dé forma a sus teorías. Piense en todo en la naturaleza, o en el mundo, como una especie de holograma: la parte más pequeña refleja algo esencial sobre el todo. Sumergirte en los detalles combatirá las tendencias generalizadoras del cerebro y te acercará a la realidad.

Ley diaria: descubre el secreto de cualquier realidad descubriendo los detalles.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

15 DE MARZO

Haz que tu trabajo cobre vida

El ansia de Leonardo da Vinci por llegar al núcleo de la vida

mediante la exploración de sus detalles lo llevó a realizar una elaborada investigación sobre la anatomía humana y animal. Quería poder dibujar un ser humano o un gato de adentro hacia afuera. Él personalmente diseccionaba cadáveres, cortaba huesos y cráneos, y asistía religiosament e a las autopsias para poder ver lo más cerca posible la estructura de los músculos y los nervios. Sus dibujos anatómicos estaban muy por delante de cualquier cosa de su tiempo por su realismo y precisión. En tu propio trabajo debes seguir el camino de Leonardo. La mayoría de las personas no tienen la paciencia para absorber sus mentes en los puntos finos y las minucias que son intrínsecamente parte de su trabajo. Tienen prisa por crear efectos y causar sensación; piensan en grandes pinceladas. Su trabajo inevitablemente revela su falta de atención a los detalles: no se conecta profundamente con el público y se siente endeble. Debes ver lo que sea que produzcas como algo que tiene vida y presencia propias. Al ver tu trabajo como algo vivo, tu camino hacia la maestría es estudiar y absorber estos detalles de manera universal, hasta el punto en que sientas la fuerza vital y puedas expresarla sin esfuerzo en tu trabajo.

Ley Diaria: Mira tu trabajo como algo vivo. Tu tarea es darle vida y hacer que otros sientan esto.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

16 DE MARZO

Cambia tu perspectiva

La lección es simple: lo que constituye la verdadera creatividad es la apertura y adaptabilidad de nuestro espíritu. Cuando vemos o experimentamos algo, debemos ser capaces de mirarlo desde varios ángulos, para ver otras posibilidades más allá de las obvias. Imaginamos que los objetos que nos rodean pueden ser utilizados y cooptados para diferentes propósitos. No nos aferramos a nuestra idea original por pura terquedad, o porque nuestro ego está atado a su rectitud. En cambio, nos movemos con lo que se nos presenta en el momento, explorando y explotando diferentes ramas y contingencias.

Conseguimos así convertir las plumas en material volador. Entonces, la diferencia no está en algún poder creativo inicial del cerebro, sino en cómo miramos el mundo y la fluidez con la que podemos reformular lo que vemos.

Ley Diaria: La creatividad y la adaptabilidad son inseparables. Mira las cosas hoy desde todos los ángulos posibles.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

MARZO 17

Estos poderes no pueden ser baratos

Crear una obra de arte significativa o hacer un descubrimiento o una invención requiere una gran disciplina, autocontrol y estabilidad emocional. Requiere dominar las formas de su campo. Las drogas y la locura solo destruyen tales poderes. No se deje engañar por los mitos románticos y los clichés que abundan en la cultura sobre la creatividad, que nos ofrecen la excusa o la panacea de que tales poderes pueden ser baratos. Cuando miras el trabajo excepcionalmente creativo de los Maestros, no debes ignorar los años de práctica, las interminables rutinas, las horas de duda y la tenaz superación de los obstáculos que estas personas soportaron.

Ley Diaria: La energía creativa es fruto del esfuerzo del Maestro y nada más. No caigas en los mitos románticos.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

18 DE MARZO

El poder del deseo y la determinación

Cuando era más joven, trabajé en la casa de un editor en Nueva York. Una de las personas que publicamos fue Toni Morrison. Fue su primera novela. Nunca olvidaré la historia.

Toni Morrison trabajó como editor en esta editorial. Trabajó hasta las 6 o 7 de la tarde y luego tomó el tren a casa donde vivía en Connecticut. Ella estaba criando a dos niños. Iba a casa, les preparaba la comida, los acostaba y a las 11 de la noche se sentaba a escribir.

Y así escribió su primera novela. Ese es el tipo de energía y determinación que tienes que tener. Siempre pensé que eso era sobrehumano. Sé que nunca podría hacer eso, pero mira en quién se

convirtió. Es porque ella lo deseaba tanto.

Ley Diaria: Elevarse al nivel de maestría requiere una intensa dedicación. Tienes que quererlo de verdad. ¿Qué te haría tener tal compromiso y dedicación?

Robert Greene en conversación en Live Talks Los Ángeles, 11 de febrero de 2019

19 DE MARZO

La dinámica de amortiguamiento

Quizás el mayor impedimento para la creatividad humana es el deterioro natural que se produce con el tiempo en cualquier tipo de medio o profesión. En las ciencias o en los negocios, cierta forma de pensar o actuar que una vez tuvo éxito rápidamente se convierte en un paradigma, un procedimiento establecido. A medida que pasan los años, la gente olvida la razón inicial de este paradigma y simplemente sigue un conjunto de técnicas sin vida. En las artes, alguien establece un estilo que es nuevo y vibrante, hablando del espíritu particular de los tiempos. Tiene una ventaja porque es muy diferente. Pronto aparecen imitadores por todas partes. Se convierte en una moda, algo a lo que conformarse, incluso si la conformidad parece ser rebelde y vanguardista. Esto puede prolongarse durante diez, veinte años; eventualmente se convierte en un cliché, puro estilo sin ninguna emoción o necesidad real. Nada en la cultura escapa a esta dinámica adormecedora. Este problema, sin embargo, crea una gran oportunidad para los tipos creativos. El proceso es el siguiente: comienzas mirando hacia adentro. Tienes algo que quieres expresar que es único y relacionado con tus inclinaciones. Debes estar seguro de que no es algo provocado por alguna tendencia o moda, sino que viene de ti y es real. Tal vez sea un sonido que no escuchas en la música, un tipo de historia que no se cuenta, un tipo de libro que no encaja en las ordenadas categorías habituales. Deja que la idea, el sonido, la imagen arraiguen en ti. Al sentir la posibilidad de un nuevo lenguaje o forma de hacer las cosas, debes tomar la decisión consciente de jugar contra las mismas convenciones que encuentras muertas y de las que quieres deshacerte. Empiezas mirando hacia adentro. Tienes algo que quieres expresar que es único y relacionado con tus inclinaciones.

Ley Cotidiana: La gente se muere por lo nuevo, por lo que expresa de manera original el espíritu de la época. Al crear algo nuevo, crearás tu propia audiencia y alcanzarás la última posición de poder en la cultura.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

20 DE MARZO

El cerebro del maestro

Ahora podemos decir con confianza que el cerebro es un sistema biológico extraordinariamente plástico que se encuentra en un estado de equilibrio dinámico con el mundo exterior. Incluso sus conexiones básicas se actualizan constantemente en respuesta a las demandas sensoriales cambiantes.

—VS RAMACHANDRAN

Algo sucede neurológicamente en el cerebro que es importante que entiendas. Cuando comienzas algo nuevo, una gran cantidad de neuronas en la corteza frontal (el área de mando superior y más consciente del cerebro) se reclutan y se activan, ayudándote en el proceso de aprendizaje. El cerebro tiene que lidiar con una gran cantidad de información nueva, y esto sería estresante y abrumador si solo se usara una parte limitada del cerebro para manejarla. La corteza frontal incluso se expande en tamaño en esta fase inicial, a medida que nos enfocamos mucho en la tarea. Pero una vez que algo se repite con la suficiente frecuencia, se convierte en cableado y automático, y las vías neuronales para esta habilidad se delegan a otras partes del cerebro, más abajo en la corteza. Esas neuronas en la corteza frontal que necesitábamos en las etapas iniciales ahora se liberan para ayudar a aprender algo más, y el área vuelve a su tamaño normal. Al final, se desarrolla toda una red de neuronas para recordar esta única tarea, lo que explica el hecho de que aún podamos andar en bicicleta años después de que aprendimos a hacerlo por primera vez.

Si tuviéramos que echar un vistazo a la corteza frontal de aquellos que han dominado algo a través de la repetición, estaría notablemente quieta e inactiva mientras ejecutaban la habilidad. Toda su actividad cerebral ocurre en áreas que están más abajo y requieren mucho menos control consciente. lo que explica el hecho de que todavía podemos andar en bicicleta años después de haber aprendido a

hacerlo.

Ley diaria: Cuantas más habilidades aprendas, más rico será el paisaje del cerebro.

Tú decides.

Maestría, II: Someterse a la Realidad—El Aprendizaje Ideal

21 DE MARZO

El maestro universal

La maestría de Johann Wolfgang von Goethe no estuvo en este o aquel tema, sino en las conexiones entre ellos, basadas en décadas de profunda observación y pensamiento.

Goethe personificó lo que se conocía en el Renacimiento como el Ideal del Hombre Universal: una persona tan inmersa en todas las formas de conocimiento que su mente se acerca más a la realidad de la naturaleza misma y ve secretos que son invisibles para la mayoría de las personas. Hoy en día, algunos podrían ver a una persona como Goethe como una pintoresca reliquia del siglo XVIII, y su ideal de unificar el conocimiento como un sueño romántico, pero en realidad es todo lo contrario, y por una sencilla razón: el diseño del cerebro humano. —su necesidad inherente de hacer conexiones y asociaciones — le da una voluntad propia. Aunque esta evolución puede tomar varios giros y vueltas en la historia, el deseo de conectarse ganará al final porque es una parte tan poderosa de nuestra naturaleza e inclinación. Los aspectos d e la tecnología ahora ofrecen medios sin precedentes para construir conexiones entre campos e ideas. De cualquier manera, debes esforzarte por ser parte de este proceso universalizador, extendiendo tu propio conocimiento a otras ramas, cada vez más lejos. Las ricas ideas que surgirán de tal búsqueda serán su propia recompensa.

Ley diaria: amplíe su conocimiento más y más, lo que lleva a conexiones de gran alcance.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

22 DE MARZO

Sobre la meditación

Todos los problemas de la humanidad provienen de la incapacidad del hombre para sentarse solo en silencio en una habitación.

—BLAISE PASCUAL

A menudo, los escritores comienzan con una idea emocionante, que se refleja en la energía de los primeros capítulos. Luego, se pierden un poco en el material. La organización del libro se desmorona. Comienzan a repetir las mismas ideas. Los últimos capítulos no tienen el mismo entusiasmo que los primeros. Es difícil mantener el entusiasmo, la energía y la frescura de uno durante los meses y años que requiere un libro.

Para ayudarme a evitar ese destino, practico cuarenta minutos de meditación zen (conocida como zazen) todas las mañanas. En esta forma de meditación (denominada shikantaza), el objetivo principal es aprender a vaciar la mente, desarrollar poderes superiores de concentración (joriki) y obtener acceso a formas de pensamiento más inconscientes e intuitivas. La meditación ha mejorado significativamente mi capacidad de concentración al leer o tomar notas. Las molestias que hace años me molestaban ahora se ignoran u olvidan en gran medida. He desarrollado paciencia al lidiar con la monotonía de la práctica y soy más capaz de manejar las críticas insignificantes. Desde el principio pude ver cómo esta rutina me estaba ayudando de varias maneras y desde entonces he meditado todos los días por la mañana. Si te sientes inquieto en tu camino hacia la maestría o encuentras que las pequeñas cosas a menudo te irritan y te distraen del trabajo de tu vida, te recomiendo que empieces a meditar.

Ley Diaria: La mente del Maestro debe poder concentrarse en una cosa por un largo período de tiempo. Desarrolla tales hábitos.

powerseductionandwar.com, 4 de septiembre de 2014

23 DE MARZO

Escucha tu frustración

El compositor Richard Wagner había trabajado tan duro en su

ópera Das Rheingold que quedó completamente bloqueado. Más allá de la frustración, dio un largo paseo por el bosque, se acostó y se durmió. En una especie de medio sueño, se sintió hundirse en agua que fluía rápidamente. Los sonidos apresurados se formaron en acordes musicales. Se despertó aterrorizado por una sensación de ahogamiento. Corrió a casa y anotó los acordes de su sueño, que parecían evocar perfectamente el sonido del agua corriendo. Estos acordes se convirtieron en el preludio de la ópera, un leitmotiv que la recorre y una de las piezas más asombrosas que jamás haya escrito. Historias similares son tan comunes que indican algo esencial sobre el cerebro y cómo alcanza ciertos picos de creatividad.

Podemos explicar este patrón de la siguiente manera: Si nos mantuviéramos tan emocionados como al principio de nuestro proyecto, manteniendo esa sensación intuitiva que lo encendió todo, nunca seríamos capaces de tomar la distancia necesaria para mirar nuestro trabajo con objetividad y mejorarlo. Perder ese brío inicial hace que trabajemos y reelaboremos la idea. Nos obliga a no conformarnos demasiado pronto con una solución fácil. La frustración y la tensión crecientes que provienen de la devoción resuelta a un problema o idea conducirán naturalmente a un punto de ruptura. Nos damos cuenta de que no estamos llegando a ninguna parte. Esos momentos son señales del cerebro para que se suelten, por el tiempo que sea necesario, y la mayoría de las personas creativas lo aceptan consciente o inconscientemente. Perder ese brío inicial hace que trabajemos y reelaboremos la idea. Nos obliga a no conformarnos demasiado pronto con una solución fácil.

Ley diaria: aléjate cuando estés bloqueado. Hacer algo más. El cerebro eventualmente te llevará de regreso.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

24 DE MARZO

La mente como un músculo

Piense en la mente como un músculo que naturalmente se tensa con el tiempo a menos que se trabaje conscientemente. Lo que causa este endurecimiento es doble. Primero, generalmente preferimos tener los mismos pensamientos y formas de pensar porque nos brindan una sensación de consistencia y familiaridad. Seguir con los mismos métodos también nos ahorra mucho esfuerzo. Somos criaturas de

costumbre. En segundo lugar, cada vez que trabajamos duro en un problema o idea, nuestras mentes limitan naturalmente su enfoque debido a la tensión y el esfuerzo involucrados. Esto significa que cuanto más avanzamos en nuestra tarea creativa, menos posibilidades alternativas o puntos de vista tendemos a considerar. Este proceso de endurecimiento nos aqueja a todos, y lo mejor es admitir que compartes este defecto. El único antídoto es promulgar estrategias para relajar la mente y permitir formas alternativas de pensar. Esto no solo es esencial para el proceso creativo, sino que también es inmensamente terapéutico para nuestra psique. Estimular su cerebro y sus sentidos desde todas las direcciones ayudará a desbloquear su creatividad natural y ayudará a revivir su mente original.

Ley Diaria: No te pongas cómodo. Toma riesgos. Cambiar. Intenta aprender sobre un campo del que no sabes nada. O entrar en un punto de vista que nunca has considerado.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

25 DE MARZO

Cultivar la capacidad negativa

La capacidad de soportar e incluso aceptar misterios e incertidumbres es lo que el poeta John Keats llamó "capacidad negativa". Todos los Maestros poseen esta Capacidad Negativa, y es la fuente de su poder creativo. Esta cualidad les permite considerar una gama más amplia de ideas y experimentar con ellas, lo que a su vez hace que su trabajo sea más rico e inventivo. A lo largo de su carrera, Mozart nunca afirmó ninguna opinión particular sobre la música. En cambio, absorbió los estilos que escuchaba a su alrededor y los incorporó a su propia voz. Al final de su carrera, se encontró por primera vez con la música de Johann Sebastian Bach, un tipo de música muy diferente a la suya y, en algunos aspectos, más compleja. La mayoría de los artistas se pondrían a la defensiva y desdeñosos con algo que desafiara sus propios principios. En cambio, Mozart abrió su mente a nuevas posibilidades, estudiando el uso del contrapunto de Bach durante casi un año y absorbiéndolo en su propio vocabulario. Esto le dio a su música una calidad nueva y sorprendente. Esto puede parecer una especie de presunción poética, pero, de hecho, cultivar la capacidad negativa será el factor más importante de su éxito como pensador creativo. La necesidad de certeza es la mayor enfermedad a la que se enfrenta la mente.

Ley Diaria: Desarrolla el hábito de suspender la necesidad de juzgar todo lo que se cruce en tu camino. Considere e incluso considere momentáneamente puntos de vista opuestos al suyo, viendo cómo se sienten. Haz cualquier cosa para romper tu línea normal de pensamiento y tu sensación de que ya sabes la verdad.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

MARZO 26

Presta atención a las señales negativas

En la historia de Arthur Conan Doyle “Silver Blaze”, Sherlock Holmes resuelve un crimen prestando atención a lo que no sucedió: el perro de la familia no había ladrado.

Esto significaba que el asesino debía ser alguien que el perro conocía. Lo que ilustra esta historia es cómo la persona promedio generalmente no presta atención a lo que llamaremos "señales negativas": lo que debería haber sucedido, pero no sucedió. Es nuestra tendencia natural fijarnos en la información positiva, notar solo lo que podemos ver y escuchar. Se necesita un tipo creativo como Holmes para pensar de manera más amplia y rigurosa, reflexionando sobre la información que falta en un evento, visualizando esta ausencia tan fácilmente como vemos la presencia de algo. Durante siglos, los médicos consideraron las enfermedades exclusivamente como algo que venía del exterior del cuerpo y lo atacaba: un germen contagioso, una corriente de aire frío, vapores miasmáticos, etcétera. El tratamiento dependía de encontrar fármacos de algún tipo que pudieran contrarrestar los efectos nocivos de estos agentes ambientales de enfermedad. Luego, a principios del siglo XX, el bioquímico Frederick Gowland Hopkins, al estudiar los efectos del escorbuto, tuvo la idea de invertir esta perspectiva. Lo que causó el problema en esta enfermedad en particular, especuló, no era lo que estaba atacando desde el exterior, sino lo que faltaba dentro del cuerpo mismo; en este caso, lo que se conoció como vitamina C.

Ley Diaria: La capacidad de aflojar nuestra mente, de alterar nuestra perspectiva, es una función de nuestra imaginación. Aprende a imaginar más posibilidades de las que generalmente consideras. Evita fijarte solo en lo que está presente. Reflexiona sobre lo que está ausente.

Maestría, V: Despertar la Mente Dimensional—El Creativo-Activo

27 DE MARZO

El poder de las experiencias máximas

La persona en experiencias cumbre se siente, más que en otras ocasiones, como el centro responsable, activo, creador de sus actividades y de sus percepciones. Se siente más como un motor principal, más autodeterminado (en lugar de causado, determinado, indefenso, dependiente, pasivo, débil, mandado). Se siente jefe de sí mismo, plenamente responsable, plenamente volitivo, con más libre albedrío que en otras épocas, dueño de su destino, agente.

-ABRAHAM MASLOW

Quizás la mayor dificultad que enfrentará para mantener un alto y constante sentido de propósito es el nivel de compromiso que se requiere con el tiempo y los sacrificios que conlleva. Tienes que manejar muchos momentos de frustración, aburrimiento y fracaso, y las interminables tentaciones en nuestra cultura por placeres más inmediatos. Los beneficios a menudo no son evidentes de inmediato. Y a medida que se acumulan los años, puede enfrentar el agotamiento. Para compensar este tedio, necesitas tener momentos de flujo en los que tu mente se sumerja tan profundamente en el trabajo que te transporte más allá de tu ego. Experimenta sentimientos de profunda calma y alegría. El psicólogo Abraham Maslow llamó a estas "experiencias máximas": una vez que las tienes, cambias para siempre. Sentirás la compulsión de repetirlos. Los placeres más inmediatos que ofrece el mundo palidecerán en comparación. Y cuando te sientas recompensado por tu dedicación y sacrificios, tu sentido de propósito se intensificará.

Ley Diaria: Entra en un estado de flujo hoy. Deshazte de las distracciones y los placeres baratos. Piérdete en el trabajo.

Las leyes de la naturaleza humana, 8: Cambia tus circunstancias cambiando tu actitud: la ley del autosabotaje

28 DE MARZO

Ir más allá del intelecto

A través de una intensa absorción en un campo en particular durante un largo período de tiempo, los maestros llegan a comprender todas las partes involucradas en lo que están estudiando. Llegan a un punto en el que todo esto se interioriza y ya no ven las partes, sino que obtienen una sensación intuitiva del todo. Literalmente ven o sienten la dinámica.

En las ciencias vivas, tenemos el ejemplo de Jane Goodall, que estudió a los chimpancés en las zonas salvajes del este de África durante años mientras vivía entre ellos. Al interactuar con ellos constantemente, llegó a un punto en el que comenzó a pensar como un chimpancé y pudo ver elementos de su vida social que ningún otro científico había llegado a comprender. Obtuvo una sensación intuitiva no solo de cómo funcionaban como individuos sino también como grupo, que es una parte inseparable de sus vidas.

Ley Diaria: Con el tiempo, los Maestros obtienen una sensación intuitiva de todo su campo. Es una emoción y alegría que te espera si eres paciente.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

29 DE MARZO

Fusionar lo Intuitivo con lo Racional, A

Albert Einstein llamó a la mente intuitiva o metafórica un regalo sagrado. Añadió que la mente racional era un fiel servidor. Es paradójico que en el contexto de la vida moderna hayamos comenzado a adorar al siervo ya profanar lo divino.

—BOB MUESTRAS, *LA MENTE METAFÓRICA*

Todos tenemos acceso a una forma superior de inteligencia, que nos permite ver más del mundo, anticiparnos a las tendencias, responder con rapidez y precisión a cualquier circunstancia. Esta inteligencia se cultiva sumergiéndonos profundamente en un campo de estudio y manteniéndonos fieles a nuestras inclinaciones, sin importar cuán poco convencional pueda parecer nuestro enfoque a los demás. A través de una inmersión tan intensa durante muchos años,

llegamos a internalizar y obtener una sensación intuitiva de los componentes complicados de nuestro campo. Cuando fusionamos esta sensación intuitiva con procesos racionales, expandimos nuestras mentes hasta los límites exteriores de nuestro potencial y somos capaces de ver el núcleo secreto de la vida misma. Entonces llegamos a tener poderes que se aproximan a la fuerza instintiva y la velocidad de los animales, pero con el alcance adicional que nos brinda nuestra conciencia humana.

Ley Diaria: Este poder es para lo que nuestro cerebro fue diseñado y seremos conducidos naturalmente a este tipo de inteligencia si seguimos nuestras inclinaciones hasta sus fines últimos.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

30 DE MARZO

Fusionar lo Intuitivo con lo Racional, B

El gran maestro de ajedrez Bobby Fischer habló de poder pensar más allá de los diversos movimientos de sus piezas en el tablero de ajedrez; al cabo de un rato pudo ver "campos de fuerzas" que le permitieron anticipar todo el rumbo del partido. Para el pianista Glenn Gould, ya no tenía que concentrarse en notas o partes de la música que estaba tocando, sino que veía toda la arquitectura de la pieza y podía expresarla. Albert Einstein de repente pudo darse cuenta no solo de la respuesta a un problema, sino de una forma completamente nueva de ver el universo, contenida en una imagen visual que intuyó. En todos estos casos, estos practicantes de diversas habilidades describieron una sensación de ver más. Todos tenemos acceso a esta forma superior de inteligencia, que puede permitirnos ver más del mundo, anticipar tendencias, para responder con rapidez y precisión a cualquier circunstancia. Al moverse a través de estos diversos pasos, con una energía intensa, debe tener fe en que estos poderes intuitivos le llegarán con el tiempo.

La capacidad de sentir la dinámica general en cualquier situación, de prever problemas y soluciones antes que nadie, te llevará a las alturas del poder.

Ley Diaria: Si te mantienes en el camino, estos poderes de

dominio vendrán a ti.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

31 DE MARZO

Conéctate a tu destino

¡No hables de superdotación, de talentos innatos! Se pueden nombrar grandes hombres de todo tipo que fueron muy poco dotados. Adquirieron grandeza, se convirtieron en

"genios" . . .. Estos se dieron tiempo para ello.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

Como ya debes saber, el dominio no es una cuestión de genética o suerte, sino de seguir tus inclinaciones naturales y el deseo profundo que te mueve desde adentro. Todo el mundo tiene tales inclinaciones. Este deseo dentro de ti no está motivado por el egoísmo o la pura ambición de poder, las cuales son emociones que se interponen en el camino del dominio. En cambio, es una expresión profunda de algo natural, algo que te marcó al nacer como único. Al seguir tus inclinaciones y avanzar hacia la maestría, haces una gran contribución a la sociedad, enriqueciéndola con descubrimientos e ideas, y aprovechando al máximo la diversidad en la naturaleza y entre la sociedad humana. De hecho, es el colmo del egoísmo simplemente consumir lo que otros crean y retirarse a un caparazón de metas limitadas y placeres inmediatos. Alejarte de tus inclinaciones solo puede llevarte al dolor y la decepción a largo plazo, y a la sensación de que has desperdiciado algo único.

Este dolor se expresará en amargura y envidia, y no reconocerás la verdadera fuente de tu depresión. Tu verdadero yo no habla con palabras o frases banales. Su voz proviene de lo más profundo de ti, de los sustratos de tu psique, de algo incrustado físicamente dentro de ti. Emana de tu singularidad y se comunica a través de sensaciones y poderosos deseos que parecen trascenderte. En última instancia, no puede comprender por qué se siente atraído por ciertas actividades o formas de conocimiento. Esto realmente no puede ser verbalizado o explicado. Es simplemente un hecho de la naturaleza. Este dolor se expresará en amargura y envidia, y no reconocerás la verdadera fuente de tu depresión.

Ley Diaria: Al seguir esta voz, te das cuenta de tu propio potencial y satisfaces tus anhelos más profundos de crear y expresar tu singularidad. Existe para un propósito, y es la tarea de tu vida llevarla a buen término.

Maestría, VI: Fusionar lo Intuitivo con lo Racional—Dominio

Abril

El perfecto cortesano

JUGANDO EL JUEGO DEL PODER

El juego de poder es un juego de duplicidad constante que se parece mucho a la dinámica de poder que existía en el intrigante mundo de la antigua corte aristocrática. A lo largo de la historia, una corte siempre se ha formado en torno a la persona en el poder: rey, reina, emperador, líder. Los cortesanos que llenaban esta corte se encontraban en una posición especialmente delicada: tenían que servir a sus amos, pero si parecían adularlos, si buscaban un favor demasiado obvio, los otros cortesanos a su alred edor se darían cuenta y actuarían en su contra. Mientras tanto, se suponía que la corte representaba el apogeo de la civilización y el refinamiento. Este era el dilema del cortesano: mientras aparecían como el mismísimo dechado de la elegancia, tenían que burlar y frustrar a sus propios oponentes de la manera más sutil. La vida en la cancha era un juego interminable que requería vigilancia constante y pensamiento táctico. Era una guerra civilizada. Hoy nos enfrentamos a una paradoja peculiarmente similar a la del cortesano: todo debe parecer civilizado, decente, democrático y justo. Pero si seguimos esas reglas demasiado estrictamente, si las tomamos demasiado literalmente, somos aplastados por aquellos que nos rodean que no son tan tontos. Como escribió el gran diplomático y cortesano del Renacimiento Niccolò Machiavelli: “Cualquier hombre que intente ser bueno todo el tiempo está destinado a arruinarse entre el gran número de los que no lo son”. La corte se imaginó a sí misma como el pináculo del refinamiento, pero debajo de su brillante superficie hervía y hervía a fuego lento un caldero de emociones oscuras (codicia, envidia, lujuria, odio). Nuestro mundo actual se imagina a sí mismo como el pináculo de la justicia, pero las mismas emociones feas todavía se agitan dentro de nosotros, como lo han hecho siempre. El juego es el mismo.

Cuando ingresas al mundo real, de repente te sorprende todo este reino que existe. Es como nuestro pequeño y sucio secreto. La gente hablará de su vida sexual. Pero nadie habla de todos los juegos de

poder que se dan constantemente en el mundo. Entonces, quiero intercalar mi propia historia personal de cuando salí de la universidad y de repente me enfrenté a este mundo real.

Me había graduado con formación en clásicos, griego antiguo y latín. Estaba inmerso en el estudio de la filosofía y la literatura y los idiomas. Entonces, cuando comencé a trabajar, esencialmente en revistas, con mi primer trabajo en Esquire, no tenía idea de cómo funcionaban las cosas en el mundo real, y estaba muy impactado por todos los egos, las inseguridades, el juego, y las cosas políticas. Realmente me molestó y molestó. Puedo recordar, cuando tenía unos veintiséis o veintisiete años, un trabajo en particular que me afectó profundamente.

No voy a decirte qué trabajo era este. No quiero que lo busques en Google y descubras de quién estoy hablando. Pero, básicamente, el trabajo consistía en encontrar historias que luego se incluirían en una serie documental, y se me juzgaba por la cantidad de buenas historias que encontraba. Soy una persona muy competitiva y lo estaba haciendo mejor que nadie en el trabajo. Estaba encontrando más historias que terminaron siendo producidas, y me dije: "¿No es ese el punto?" Estamos tratando de producir un espectáculo. Estamos tratando de hacer el trabajo, y yo estaba más que aguantando mi parte justa.

De repente descubrí que mi superior me dejó muy claro que no estaba contenta conmigo. Estaba haciendo algo mal, ella estaba disgustada y, sin embargo, no podía entender qué era.

Traté de ponerme en sus zapatos. Y estoy pensando: “¿Qué es lo que estoy haciendo que podría desagradarla? Claramente estoy produciendo en mi trabajo”. Y me di cuenta, bueno, tal vez es porque no la estoy involucrando en lo que estoy haciendo, en mis ideas.

Quizá deba consultarlos con ella. Necesito involucrarla más para que sienta que es parte de la investigación que estoy haciendo.

Luego iría a su oficina y le diría de dónde venían mis ideas. Estaba tratando de comprometerme con ella, asumiendo que ese era el problema. Bueno, eso no pareció funcionar. Todavía estaba claramente descontenta conmigo. Tal vez simplemente no le caía bien.

Entonces, pensé, yendo más lejos, “Bueno, tal vez no estoy siendo lo suficientemente amigable con ella. Tal vez necesito ser amable con ella. Tal vez necesito entrar y no hablar sobre el trabajo, solo hablar y ser amable”.

Bueno. Así que esa fue la estrategia número dos. Empecé a hacer eso. Todavía parecía muy fría. Pensé, está bien, ella me odia. Así es la vida. No todos pueden amarte. Debe ser eso. Seguiré haciendo mi trabajo. Entonces, un día estábamos en una reunión en la que

discutíamos nuestras ideas, y mi mente estaba en otra parte, y de repente me interrumpió y me dijo: "Robert, tienes un problema de actitud".

"¿Qué?"

“No estás escuchando a la gente aquí”.

"Estoy escuchando." Me puse un poco a la defensiva. Produzco. Trabajo duro, dije.

¿Me vas a juzgar por lo abiertos que están mis ojos y por cómo escucho a la gente? Ella dice, “No. Tienes un problema aquí.

"Lo lamento. No creo que lo haga.

De todos modos, en el transcurso de las próximas semanas empezó a torturarme por mi supuesta actitud. Y, por supuesto, naturalmente, desarrollé una actitud. Empecé a resentirla. Un par de semanas después renuncié, porque simplemente lo odiaba.

Probablemente renuncié una semana antes de que me despidieran de todos modos. Fui a casa y, en el transcurso de varias semanas, pensé profundamente en ello. ¿Qué pasó aquí?

¿Qué hice mal? Quiero decir, ¿simplemente no le caía bien? Creo que soy una persona agradable.

Finalmente, después de mucho análisis, llegué a la conclusión de que había violado una ley del poder diez años antes de escribir el

libro. Ley 1: Nunca eclipses al Maestro.

Entré en este ambiente pensando que lo que importaba era hacer un gran trabajo y mostrar mi talento. Pero, al hacer eso, había hecho que esta mujer, mi superior, se sintiera insegura de que tal vez yo estaba detrás de su trabajo o que yo era mejor que ella. Y la haría quedar mal porque las grandes ideas venían de mí y no de ella. Realmente no fue su culpa. Había violado la Ley 1. Y cuando violas la Ley 1, vas a sufrir por ello, porque estás tocando el ego de una persona y sus inseguridades. Eso es lo peor que puedes hacer, y eso es lo que había sucedido.

Al reflexionar sobre esto, se convirtió en un punto de inflexión en mi vida. Dije:

"Nunca dejaré que esto vuelva a suceder. Y nunca voy a tomar las cosas personalmente y emocionarme". Porque eso es lo que pasó. Básicamente reaccioné emocionalmente a su frialdad y antagonismo y desarrollé una actitud. Nunca más. Soy escritor. Voy a mirar estos trabajos que consigo con cierta distancia. Voy a convertirme en un maestro observador del juego del poder. Voy a observar a esta gente como si fueran ratones en un laboratorio, y yo soy el científico.

De repente, esto me permitió no solo observar los juegos de poder que tenían lugar en los diferentes tipos de trabajos que he tenido, sino también, al tener esta distancia y mirar el mundo de esta manera, de repente tuve poder. No estaba enredado emocionalmente y podía lidiar con las cosas mucho más fácilmente. Desde esa perspectiva, desarrollé Las 48 leyes del poder. Lo que decidí en Las 48 leyes es que esta es la realidad con la que

todos debemos lidiar: somos criaturas sociales, vivimos en entornos donde hay todo tipo de redes complicadas y, en cierto modo, estamos definidos por cómo manejamos estos entornos, esta realidad.

1 DE ABRIL

Nunca Eclipses al Maestro

Evite eclipsar al maestro. Toda superioridad es odiosa, pero la superioridad de un súbdito sobre su príncipe no sólo es estúpida, es fatal.

—BALTASAR GRACIÁN

En su deseo de agradar e impresionar, no se exceda en la exhibición de sus talentos o podría lograr lo contrario: inspirar miedo e inseguridad. Todo el mundo tiene inseguridades. Cuando te muestras al mundo y exhibes tus talentos, naturalmente despiertas todo tipo de resentimiento, envidia y otras manifestaciones de inseguridad.

Esto es de esperar. No puedes pasarte la vida preocupándote por los sentimientos mezquinos de los demás. Sin embargo, con los que están por encima de usted, debe adoptar un enfoque diferente: cuando se trata de poder, eclipsar al maestro es quizás el peor error de todos. Haz que tus maestros parezcan más brillantes de lo que son, y alcanzarás las alturas del poder. Si sus ideas son más creativas que las de su maestro, atribúyalas a él, de la manera más pública posible. Deje en claro que su consejo es simplemente un eco de su consejo. Si superas a tu maestro en ingenio, está bien interpretar el papel del bufón de la corte, pero no lo hagas parecer frío y hosco en comparación. Si eres naturalmente más sociable y generoso que tu maestro, ten cuidado de no ser la nube que bloquee su resplandor de los demás. Debe aparecer como el sol alrededor del cual todos giran, irradiando poder y brillo, el centro de atención.

Ley diaria: Siempre haz que los que están por encima de ti se sientan cómodamente superiores.

Las 48 leyes del poder, Ley 1: Nunca eclipses al Maestro

2 DE ABRIL

Haz que el Maestro se sienta glorioso y superior

Como todos los científicos del Renacimiento, Galileo dependía de la generosidad de los grandes gobernantes para apoyar su investigación. Sin embargo, por grande que fuera el descubrimiento, sus patrocinadores solían pagarle con regalos, no con dinero en efectivo.

Esto hizo para una vida de constante inseguridad y dependencia. En 1610, se le ocurrió una nueva estrategia cuando descubrió las lunas de Júpiter. Galileo convirtió su descubrimiento en un evento cósmico en honor a la grandeza de los Médicis. Los Médicis hicieron de Galileo su filósofo y matemático oficial de la corte, con un salario completo.

Los científicos no se salvan de los caprichos de la vida cortesana y el mecenazgo. Ellos también deben servir a los amos que manejan los hilos del dinero. Y sus grandes poderes intelectuales pueden hacer que el maestro se sienta inseguro, como si solo estuviera allí para proporcionar los fondos, un trabajo feo e innoble. El productor de una gran obra quiere sentirse más que el proveedor de la financiación. Quiere parecer creativo y poderoso, y también más importante que el trabajo producido en su nombre. En lugar de inseguridad debes darle gloria. Galileo no desafió la autoridad intelectual de los Médicis con su descubrimiento ni los hizo sentir inferiores de ninguna manera; al alinearlos literalmente con las estrellas, los hizo brillar intensamente entre las cortes de Italia. No eclipsó al maestro, hizo que el maestro eclipsara a todos los demás.

Ley diaria: no solo no eclipses al maestro, sino que haz brillar a los que están por encima de ti.

Las 48 leyes del poder, Ley 1: Nunca eclipses al Maestro

3 DE ABRIL

Descubra quién tiene los hilos

El poder siempre existe en formas concentradas. En cualquier organización es inevitable que un pequeño grupo maneje los hilos. Y muchas veces no son los que tienen los títulos.

En el juego del poder, sólo el tonto se agita sin fijar su objetivo. Debes averiguar quién controla las operaciones, quién es el verdadero director tras bambalinas. Como descubrió Richelieu al comienzo de su ascenso a la cima de la escena política francesa a principios del siglo XVII, no era el rey Luis XIII quien decidía las cosas, sino la madre del rey. Y

así se unió a ella, y se catapultó a través de las filas de los cortesanos, todo el camino hasta la cima. Es suficiente encontrar petróleo una vez: su riqueza y poder están asegurados para toda la vida.

Ley Diaria: Cuando busques fuentes de poder para elevarte, busca a aquellos que realmente controlan las operaciones. No siempre son quienes piensas. Una vez identificados, apégate a

ellos.

Las 48 leyes del poder, Ley 23: Concentra tus fuerzas

4 DE ABRIL

Sepa cuándo tomar y dar crédito

Asegúrese de saber cuándo permitir que otras personas compartan el crédito le sirva a su propósito. Es especialmente importante no ser codicioso cuando tienes un maestro por encima de ti. La histórica visita del presidente Richard Nixon a la República Popular China fue originalmente idea suya, pero es posible que nunca se hubiera llevado a cabo de no haber sido por la hábil diplomacia de Henry Kissinger. Tampoco habría tenido tanto éxito sin las habilidades de Kissinger. Aun así, cuando llegó el momento de tomar el crédito, Kissinger hábilmente dejó que Nixon se llevara la parte del león. Sabiendo que la verdad saldría a la luz más tarde, tuvo cuidado de no poner en peligro su posición a corto plazo acaparando el centro de atención. Kissinger jugó el juego de manera experta: se atribuyó el mérito del trabajo de los que estaban debajo de él mientras otorgaba graciosamente crédito por su propio trabajo a los de arriba. Esa es la manera de jugar el juego.

Ley diaria: tome el crédito de los que están debajo de usted. Dar crédito a los de arriba.

Las 48 leyes del poder, Ley 7: Haga que otros hagan el trabajo por usted, pero siempre llévese el crédito

5 DE ABRIL

Conviértete en un personaje de poder

En 1832, un editor aceptó la primera gran novela de Aurore Dupin Dudevant, Indiana.

Ella había elegido publicarlo bajo el seudónimo de "George Sand", y todo París asumió que este impresionante nuevo escritor era hombre. Dudevant a veces usaba ropa de hombre antes de crear “George Sand”; ahora, como figura pública, exageró la imagen.

Agregó a su guardarropa abrigos largos de hombre, sombreros grises, botas pesadas y corbatas elegantes. Fumaba cigarros y en la conversación se expresaba como un hombre, sin miedo a dominar la conversación o usar una palabra descarada. Este extraño escritor

"masculino/femenino" fascinó al público. Pero quienes conocían bien a Sand entendieron que su personalidad masculina la protegía de las miradas indiscretas del público. Afuera, en el mundo, disfrutó interpretando el papel hasta el extremo; en privado seguía siendo ella misma. También se dio cuenta de que el personaje de "George Sand" podía volverse obsoleto o predecible, y para evitar esto, de vez en cuando alteraba dramáticamente el personaje que había creado; comenzó a entrometerse en la política, encabezando manifestaciones, inspirando rebeliones estudiantiles. Nadie le dictaría los límites del personaje que había creado. Mucho después de su muerte, y después de que la mayoría de la gente dejara de leer sus novelas, la teatralidad más grande que la vida de ese personaje ha seguido fascinando e inspirando. Comprende: el carácter con el que pareces haber nacido no es necesariamente quién eres; más allá de las características que has heredado, tus padres, tus amigos y tus compañeros han ayudado a moldear tu personalidad. La tarea prometeica de los poderosos es tomar el control del proceso.

Ley Diaria: Conviértete en un personaje de poder. Trabajar en ti mismo como la arcilla debe ser una de las tareas más grandes y placenteras de tu vida. Te convierte, en esencia, en un artista, un artista que se crea a sí mismo.

Las 48 leyes del poder, Ley 25: Recrearte a ti mismo

6 DE ABRIL

Parece más tonto que tu marca

Saber aprovechar la estupidez: El hombre más sabio juega a veces esta carta. Hay ocasiones en que la sabiduría más alta consiste en aparentar no saber, no debes ser ignorante sino capaz de jugarlo.

—BALTASAR GRACIÁN

Si eres ambicioso, pero te encuentras bajo en la jerarquía, este truco puede ser útil: parecer menos inteligente de lo que eres, incluso

un poco tonto, es el disfraz perfecto. Luce como un cerdo inofensivo y nadie creerá que albergas peligrosas ambiciones. Es posible que incluso te asciendan ya que pareces muy simpático y subordinado. La inteligencia es la cualidad obvia a restar importancia, pero ¿por qué quedarse ahí? El gusto y la sofisticación están cerca de la inteligencia en la escala de la vanidad; Haz que la gente sienta que son más sofisticados que tú y bajarán la guardia. Un aire de completa ingenuidad puede hacer maravillas.

Ley diaria: En general, siempre haz creer a las personas que son más inteligentes y sofisticadas que tú. Te mantendrán cerca porque los haces sentir mejor consigo mismos, y cuanto más tiempo estés cerca, más oportunidades tendrás de engañarlos.

Las 48 leyes del poder, Ley 21: Juega como un tonto para atrapar a un tonto: parece más tonto que tu marca

7 DE ABRIL

No seas el cínico de la corte

La cera, una sustancia naturalmente dura y quebradiza, se puede ablandar aplicando un poco de calor, para que tome la forma que desee. De la misma manera, al ser cortés y amistoso, puede hacer que la gente sea maleable y complaciente, aunque tienden a ser malhumorados y malévolos. Por lo tanto, la cortesía es para la naturaleza humana lo que el calor es para la cera.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

Expresar admiración por el buen hacer de los demás. Si critica constantemente a sus iguales o subordinados, parte de esa crítica se le contagiará y se cernirá sobre usted como una nube gris dondequiera que vaya. La gente se quejará con cada nuevo comentario cínico y los irritarás. Al expresar una modesta admiración por los logros de otras personas, paradójicamente llamas la atención sobre los tuyos.

Ley diaria: la capacidad de expresar asombro y asombro, y parecer que lo dices en serio, es un talento raro y moribundo, pero aún muy valorado.

Las 48 leyes del poder, Ley 24: Juega al Perfecto Cortesano

ABRIL 8

Domina tus respuestas emocionales

Un soberano nunca debe lanzar un ejército por ira, un líder nunca debe comenzar una guerra por ira.

—SUN TZU

La gente enojada por lo general termina pareciendo ridícula, porque su respuesta parece desproporcionada con respecto a lo que la ocasionó. Se han tomado las cosas demasiado en serio, exagerando el daño o el insulto que se les ha hecho. Son tan sensibles a los desaires que se vuelve cómico cuánto se toman personalmente. Más cómico aún es su creencia de que sus arrebatos significan poder. La verdad es todo lo contrario: la petulancia no es poder, es un signo de impotencia. Es posible que las personas se acobarden temporalmente por tus rabietas, pero al final te pierden el respeto. También se dan cuenta de que pueden socavar fácilmente a una persona con tan poco autocontrol.

Ley Diaria: Mostrar ira y emoción son signos de debilidad; no puedes controlarte a ti mismo, entonces, ¿cómo puedes controlar algo?

Las 48 leyes del poder, Ley 39: Agitar las aguas para pescar peces

9 DE ABRIL

Mucho depende de la reputación

En el ámbito social, las apariencias son el barómetro de casi todos nuestros juicios, y nunca debes dejarte engañar para creer lo contrario. Un desliz en falso, un cambio incómodo o repentino en su apariencia, puede resultar desastroso. Esta es la razón de la suprema importancia de hacer y mantener una reputación que es de su propia creación.

Esa reputación lo protegerá en el peligroso juego de las apariencias, distrayendo los ojos inquisitivos de los demás para que no

sepan cómo es realmente y brindándole cierto grado de control sobre cómo el mundo lo juzga, una posición poderosa en la que estar. La reputación tiene un poder como la magia: con un golpe de su varita, puede duplicar tu fuerza. También puede hacer que las personas se alejen de ti. Que las mismas acciones parezcan brillantes o espantosas puede depender completamente de la reputación del autor. Por lo tanto, la reputación es un tesoro que hay que coleccionar y atesorar cuidadosamente. Especialmente cuando lo está estableciendo por primera vez, debe protegerlo estrictamente, anticipándose a todos los ataques contra él. Una vez que sea sólida, no te permitas enojarte o ponerte a la defensiva ante los comentarios calumniosos de tus enemigos, eso revela inseguridad, no confianza en tu reputación. En su lugar, tome el camino correcto y nunca parezca desesperado en defensa propia.

Ley Diaria: La reputación es la piedra angular del poder. Solo a través de la reputación puedes intimidar y ganar; una vez que se desliza, sin embargo, eres vulnerable y serás atacado por todos lados. Nunca dejes que otros lo definan por ti.

Las 48 leyes del poder, Ley 5: Mucho depende de la reputación: protéjala con su vida

10 DE ABRIL

Siempre diga menos de lo necesario

Las palabras indebidas de un sujeto a menudo echan raíces más profundas que el recuerdo de las malas acciones.

—SIR WALTER RALEIGH

Cuando intentas impresionar a la gente con palabras, cuanto más dices, más común pareces y menos en control. Incluso si está diciendo algo banal, parecerá original si lo hace vago, abierto y como una esfinge. Las personas poderosas impresionan e intimidan diciendo menos. Cuanto más digas, más probable es que digas algo tonto.

Ley diaria: Al decir menos de lo necesario creas la apariencia de significado y poder.

Además, cuanto menos digas, menos riesgo corres de decir

alguna tontería, incluso peligrosa.

Las 48 leyes del poder, Ley 4: Di siempre menos de lo necesario

11 DE ABRIL

Apelar al interés propio de las personas

La forma más rápida y mejor de hacer fortuna es dejar que la gente vea claramente que les conviene promover la tuya.

—JEAN DE LA BRUYERE

En tu búsqueda de poder, te encontrarás constantemente en la posición de pedir ayuda a aquellos más poderosos que tú. Pedir ayuda es un arte, un arte que depende de tu capacidad para entender a la persona con la que estás tratando y de no confundir tus necesidades con las de ella. La mayoría de las personas nunca tienen éxito en esto, porque están completamente atrapadas en sus propias necesidades y deseos. Parten de la suposición de que las personas a las que se dirigen tienen un interés desinteresado en ayudarlos. Hablan como si sus necesidades les importaran a estas personas, a quienes probablemente no podría importarles menos. A veces se refieren a asuntos más importantes: una gran causa o grandes emociones como el amor y la gratitud. Buscan el panorama general cuando las realidades simples y cotidianas tendrían mucho más atractivo.

Ley diaria: Cuando pida algo, descubra algo en su solicitud que beneficiará a la persona a la que está pidiendo, y enfatícelo desproporcionadamente. Responderán con entusiasmo cuando vean algo que ganar para ellos mismos.

Las 48 leyes del poder, Ley 13: Cuando pida ayuda, apele al interés propio de las personas, nunca a su misericordia o gratitud

12 DE ABRIL

Usa tus enemigos

Los hombres están más dispuestos a pagar un daño que un beneficio, porque la gratitud es una carga y la venganza un placer.

—TÁCITO

En 1971, durante la Guerra de Vietnam, Henry Kissinger fue objeto de un intento fallido de secuestro, una conspiración que involucró, entre otros, a los renombrados sacerdotes activistas contra la guerra, los hermanos Berrigan, cuatro sacerdotes católicos más y cuatro monjas. En privado, sin informar al Servicio Secreto ni al Departamento de Justicia, Kissinger organizó una reunión el sábado por la mañana con tres de los presuntos secuestradores. Al explicarles a sus invitados que sacaría a la mayoría de los soldados estadounidenses de Vietnam a mediados de 1972, los cautivó por completo. Le regalaron unos botones de "Secuestrar a Kissinger" y uno de ellos siguió siendo amigo suyo durante años, visitándolo en varias ocasiones. Esto no fue solo una estratagema de una sola vez: Kissinger hizo una política de trabajar con aquellos que no estaban de acuerdo con él. Los colegas comentaron que parecía llevarse mejor con sus enemigos que con sus amigos.

Siempre que puedas, entierra el hacha con un enemigo y asegúrate de ponerlo a tu servicio.

Ley diaria: Como dijo Lincoln, destruyes a un enemigo cuando lo conviertes en amigo.

Las 48 leyes del poder, Ley 2: Nunca confíes demasiado en los amigos

13 DE ABRIL

Mejor ser atacado que ignorado

Arder más intensamente que los que te rodean es una habilidad con la que nadie nace.

Tienes que aprender a llamar la atención, "tan ciertamente como la piedra imán atrae al hierro". Al comienzo de su carrera, debe vincular su nombre y reputación a una cualidad, una imagen, que lo diferencie de otras personas. Esta imagen puede ser algo así como un estilo de vestimenta característico o una peculiaridad de personalidad que divierte a las personas y de las que se habla. Una vez que se establece la imagen, tienes una apariencia, un lugar en el cielo para tu estrella. Es un error común imaginar que esta peculiar apariencia tuya

no debe ser controvertida, que ser atacado es algo malo. Nada más lejos de la verdad. Para evitar ser un relámpago y que tu notoriedad sea eclipsada por otra, no debes discriminar entre distintos tipos de atención; al final, todo tipo trabajará a tu favor.

La sociedad anhela figuras más grandes que la vida, personas que se destacan por encima de la mediocridad general. Nunca tengas miedo, entonces, de las cualidades que te distinguen y llaman la atención sobre ti. Controversia judicial, incluso escándalo. Es mejor ser atacado, incluso calumniado, que ignorado. Todas las profesiones se rigen por esta ley, y todos los profesionales deben tener algo de showman.

Ley diaria: No hagas distinción entre tipos de atención: la notoriedad de cualquier tipo te traerá poder. Es mejor ser calumniado y atacado que ignorado.

Las 48 leyes del poder, Ley 6: Atención judicial a toda costa

14 DE ABRIL

Ver el mundo como un vasto palacio interconectado

El mundo es peligroso y los enemigos están en todas partes, todos deben protegerse. Una fortaleza parece lo más seguro. Pero el aislamiento lo expone a más peligros de los que lo protege: lo priva de información valiosa, lo hace llamativo y un blanco fácil. Dado que el poder es una creación humana, inevitablemente se incrementa por el contacto con otras personas. En lugar de caer en la mentalidad de fortaleza, vea el mundo de la siguiente manera: es como un vasto palacio de Versalles, con cada habitación comunicada con otra.

Debe ser permeable, capaz de flotar dentro y fuera de diferentes círculos y mezclarse con diferentes tipos. Ese tipo de movilidad y contacto social te protegerá de los conspiradores, que no podrán ocultarte secretos, y de tus enemigos, que no podrán aislarte de tus aliados.

Siempre moviéndose, os mezcláis y mezcláis en las habitaciones del palacio, sin sentaros ni instalaros nunca en un solo lugar. Ningún cazador puede fijar su puntería en una criatura de movimientos tan veloces.

Ley Diaria: Debido a que los humanos son criaturas sociales por naturaleza, el poder depende de la interacción y circulación social. Para volverse poderoso, colóquese en el centro de las cosas, hágase más accesible, busque viejos aliados y haga otros nuevos, oblíguese a entrar en círculos cada vez más diferentes.

Las 48 leyes del poder, Ley 18: No construyan fortalezas para protegerse: el aislamiento es peligroso

15 DE ABRIL

Crea seguidores de culto

Tener muchos seguidores abre todo tipo de posibilidades de engaño; tus seguidores no solo te adorarán, sino que te defenderán de tus enemigos y asumirán voluntariamente el trabajo de atraer a otros para que se unan a tu incipiente culto. Este tipo de poder te llevará a otro reino: ya no tendrás que luchar o usar subterfugios para hacer cumplir tu voluntad.

Eres adorado y no puedes hacer nada malo. Puede pensar que es una tarea gigantesca crear tantos seguidores, pero de hecho es bastante simple. Como humanos, tenemos una necesidad desesperada de creer en algo, cualquier cosa. Esto nos hace eminentemente crédulos: simplemente no podemos soportar largos períodos de duda, o el vacío que surge de la falta de algo en lo que creer. Ponga frente a nosotros alguna nueva causa, elixir, plan para hacerse rico rápidamente o lo último. tendencia tecnológica o movimiento artístico.

Ley Diaria: Las personas tienen un deseo abrumador de creer en algo. Conviértete en el punto focal de tal deseo ofreciéndoles una causa, una nueva fe a seguir. En ausencia de una religión organizada y de grandes causas, su nuevo sistema de creencias le brindará un poder incalculable.

Las 48 leyes del poder, Ley 27: Juega con la necesidad de creer de la gente para crear seguidores de culto

16 DE ABRIL

No te comprometas con nadie

Preferiría ser mendiga y soltera que reina y casada.

—REINA ISABEL I

Es el tonto que siempre se apresura a tomar partido. No te comprometas con ningún lado o causa más que contigo mismo. Al mantener tu independencia, te conviertes en el amo de los demás, haciendo que las personas se enfrenten entre sí, haciendo que te persigan.

Si permites que las personas sientan que te poseen en algún grado, pierdes todo poder sobre ellas. Al no comprometer tus afectos, solo se esforzarán más por conquistarte.

Mantente al margen y ganarás el poder que proviene de su atención y deseo frustrado.

Ley Diaria: Juega a la Reina Virgen: dales esperanza, pero nunca satisfacción.

Las 48 leyes del poder, Ley 20: No te comprometas con nadie

17 DE ABRIL

Mantente por encima de la refriega

Considera más valeroso no involucrarse en un enfrentamiento que ganar una batalla, y donde ya hay un tonto entrometido, ten cuidado de que no haya dos.

—BALTASAR GRACIÁN

No dejes que la gente te arrastre a sus pequeñas peleas y disputas. Al mismo tiempo, no puedes quedarte completamente al margen, porque eso causaría una ofensa innecesaria.

Para jugar el juego correctamente, debes parecer interesado en los problemas de otras personas, incluso a veces parecer estar de su lado. Pero mientras haces gestos externos de apoyo, debes mantener tu energía interior y tu cordura manteniendo tus emociones desconectadas. No importa lo mucho que la gente intente atraerte, nunca dejes que tu interés en sus asuntos y disputas insignificantes

vaya más allá de la superficie. Dales regalos, escucha con una mirada compasiva, incluso de vez en cuando haz el papel de encantador, pero interiormente mantén alejados tanto a los reyes amistosos como a los pérfidos tiranos. Al negarse a comprometerse y mantener así su autonomía, conserva la iniciativa: sus movimientos siguen siendo asuntos de su propia elección.

Ley Diaria: Procura siempre mantener tu independencia interior y evita enredos que no sean de tu elección.

Las 48 leyes del poder, Ley 20: No te comprometas con nadie

18 DE ABRIL

asustar a las serpientes

Puedes sentarte y leer las señales o puedes trabajar activamente para descubrir a tus enemigos. En la Biblia leemos sobre la sospecha de David de que su suegro, el rey Saúl, lo quería muerto en secreto. ¿Cómo podría saberlo David? Le confió sus sospechas a Jonatán, el hijo de Saúl, su amigo cercano. Jonathan se negó a creerlo, por lo que David sugirió una prueba. Lo esperaban en la corte para un banquete. Él no iría; Jonathan asistiría y pasaría la excusa de David, que sería adecuada pero no urgente. Efectivamente, la excusa enfureció a Saúl, quien exclamó: "Envía inmediatamente y tráemelo, ¡merece morir!". La prueba de David tuvo éxito porque era ambigua. Su excusa para perderse la fiesta se puede leer de más de una manera: si Saúl tuviera buenas intenciones con David, habría visto la ausencia de su yerno como nada más que egoísta en el peor de los casos, pero debido a que secretamente odiaba a David, lo vio como una desfachatez, y lo empujó al límite. Sigue el ejemplo de David: di o haz algo que se pueda leer de más de una manera, que puede ser superficialmente cortés pero que también podría indicar un poco de frialdad de tu parte o ser visto como un insulto sutil. Un amigo puede preguntarse, pero lo dejará pasar. Sin embargo, el enemigo secreto reaccionará con ira. Cualquier emoción fuerte y sabrás que hay algo hirviendo debajo de la superficie.

Ley Diaria: Como dicen los chinos, golpea la hierba para asustar a las serpientes.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 1: Declara la guerra a tus enemigos: la estrategia de la polaridad

19 DE ABRIL

Personaliza tu adulación

Los cortesanos tienen que llamar la atención de los líderes y congraciarse de alguna manera. La forma más inmediata de hacer esto es a través de la adulación, ya que los líderes inevitablemente tienen grandes egos y ansias de que se valide su alta opinión propia. La adulación puede hacer maravillas, pero conlleva riesgos. Si es demasiado obvio, el adulador parece desesperado y es fácil ver a través de la estrategia. Los mejores cortesanos saben cómo adaptar sus halagos a las inseguridades particulares del líder y hacerlos menos directos. Se centran en las cualidades halagadoras del líder a las que nadie más se ha molestado en prestar atención, pero que necesitan una validación adicional. Si todos elogian la perspicacia comercial del líder, pero no su refinamiento cultural, querrá apuntar a lo último. Reflejando las ideas y valores del líder, sin usar sus palabras exactas.

Ley diaria: La adulación abierta puede ser efectiva, pero tiene sus límites; es demasiado directo y obvio y queda mal para otros cortesanos. Los halagos discretos, adaptados a las inseguridades de tu target, son mucho más poderosos.

Las leyes de la naturaleza humana, 14: Resistir la atracción hacia abajo del grupo: la ley de la conformidad

20 DE ABRIL

Sé real a tu manera

Con todos los grandes engañadores hay un acontecimiento digno de mención al que deben su poder. En el acto real del engaño, son vencidos por la creencia en sí mismos: es esto lo que entonces habla de manera tan milagrosa y convincente a quienes los rodean.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

La forma en que te comportas a menudo determinará cómo te tratan: a la larga, parecer vulgar o común hará que la gente te falte el

respeto. Porque un rey se respeta a sí mismo e inspira el mismo sentimiento en los demás. Depende de usted establecer su propio precio. Pide menos y eso es justo lo que obtendrás. Pide más, sin embargo, y envías una señal de que vales el rescate de un rey. Incluso aquellos que lo rechazan lo respetan por su confianza, y ese respeto eventualmente dará sus frutos de maneras que no puede imaginar.

Ley diaria: Actuando con majestad y confiando en tus poderes, pareces destinado a llevar una corona.

Las 48 leyes del poder, Ley 34: Sea real a su manera: actúe como un rey para ser tratado como tal

21 DE ABRIL

Sé despiadado con tus enemigos

Los restos de un enemigo pueden volverse activos como los de una enfermedad o fuego.

Por lo tanto, estos deben ser exterminados por completo. Uno nunca debe ignorar a un enemigo, sabiendo que es débil. Se vuelve peligroso a su debido tiempo, como la chispa de fuego en un pajar.

—KAUTILYA, SIGLO III A.C.

“Aplastar al enemigo” es un principio estratégico clave de Sun Tzu, el autor del siglo IV

a. C. de El arte de la guerra. La idea es simple: tus enemigos te desean el mal. No hay nada que quieran más que eliminarte. Si, en tu lucha con ellos, te detienes a la mitad o incluso a las tres cuartas partes del camino, por piedad o esperanza de reconciliación, solo los harás más decididos, más amargados, y algún día se vengarán. Pueden actuar de manera amistosa por el momento, pero esto es solo porque los has derrotado. No tienen más remedio que esperar su momento.

La solución: No tengas piedad. Aplasta a tus enemigos tan totalmente como ellos te aplastarían a ti. En última instancia, la única paz y seguridad que puedes esperar de tus enemigos es su desaparición. No es, por supuesto, una cuestión de asesinato, es una cuestión de destierro. Debilitados lo suficiente y luego exiliados de tu

corte para siempre, tus enemigos se vuelven inofensivos. Y si no pueden ser desterrados, al menos comprende que están conspirando contra ti, y no prestes atención a la simpatía que fingen.

Ley Diaria: Juzga a tus enemigos cuidadosamente, observando sus patrones pasados.

A veces lo mejor es convertirlos en aliados y neutralizarlos. Pero con los demás solo vale la pena ser despiadado y aplastarlos por completo.

Las 48 leyes del poder, Ley 15: Aplaste a su enemigo por completo: aprenda a mantener a las personas dependientes de usted

22 DE ABRIL

Siembra las semillas de la duda

Es más fácil lidiar con una mala conciencia que con una mala reputación.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

La duda es un arma poderosa: una vez que la dejas salir de la bolsa con rumores insidiosos, tus oponentes se encuentran en un terrible dilema. Por un lado, pueden negar los rumores, incluso probar que los ha calumniado. Pero quedará una capa de sospecha: ¿por qué se defienden tan desesperadamente? ¿Quizás el rumor tiene algo de verdad? Si, por el contrario, toman el camino correcto y te ignoran, las dudas, sin refutar, serán aún más fuertes. Si se hace correctamente, la siembra de rumores puede enfurecer y perturbar t anto a tus rivales que al defenderse cometerán numerosos errores. Esta es el arma perfecta para aquellos que no tienen una reputación propia para trabajar.

Daily Law: Destruye a tus rivales con rumores.

Las 48 leyes del poder, Ley 5: Mucho depende de la reputación: protéjala con su vida

23 DE ABRIL

Teme el poder de la infección

Aquellos desafortunados entre nosotros que han sido derribados por circunstancias fuera de su control merecen toda la ayuda y simpatía que podamos brindarles. Pero hay otros que no han nacido para la desgracia o la infelicidad, sino que la atraen sobre sí mismos mediante sus acciones destructivas y su efecto perturbador sobre los demás. Sería genial si pudiéramos levantarlos, cambiar sus patrones, pero la mayoría de las veces son sus patrones los que terminan metiéndose dentro y cambiándonos. Puedes morir por la miseria de otra persona: los estados emocionales son tan infecciosos como las enfermedades. Puede sentir que está ayudando al hombre que se está ahogando, pero sólo está precipitando su propio desastre. Los infectores pueden ser reconocidos por la desgracia que atraen sobre sí mismos, su pasado turbulento, su larga lista de relaciones rotas, sus carreras inestables y la fuerza misma de su carácter. que te arrebata y te hace perder la razón. Esté advertido por estos signos de un infector; aprende a ver el descontento en sus ojos. Lo más importante de todo, no tengas piedad. No se enrede en tratar de ayudar. El infector permanecerá sin cambios, pero estarás desquiciado.

Ley Diaria: Las personas a veces atraen la desgracia sobre sí mismas; también lo dibujarán sobre ti. Asóciate con los felices y afortunados en su lugar.

Las 48 leyes del poder, Ley 10: Infección—Evite a los infelices y desafortunados

24 DE ABRIL

Evitar la Falsa Alianza

Nadie puede llegar lejos en la vida sin aliados. El truco, sin embargo, es reconocer la diferencia entre los aliados falsos y los reales. Una alianza falsa se crea a partir de una necesidad emocional inmediata. Requiere que renuncies a algo esencial sobre ti mismo y te hace imposible tomar tus propias decisiones. Una verdadera alianza se forma a partir del interés propio mutuo, cada lado proporciona lo que el otro no puede obtener solo. No requiere que fusiones tu propia identidad con la de un grupo o que prestes atención a las necesidades emocionales de los demás. Te permite autonomía.

Ley diaria: Cultiva verdaderos aliados. Encuentre a aquellos con intereses mutuos y haga una alianza.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 27: Parezca trabajar para los intereses de los demás mientras promueve los suyos propios: la estrategia de la alianza

25 DE ABRIL

Entre en acción con audacia

Ponerse siempre a trabajar sin recelos a causa de la imprudencia.

—BALTASAR GRACIÁN

La mayoría de nosotros somos tímidos. Queremos evitar la tensión y el conflicto y queremos ser del agrado de todos. Podemos contemplar una acción audaz, pero rara vez le damos vida. Aunque podemos disfrazar nuestra timidez como una preocupación por los demás, un deseo de no herirlos u ofenderlos, de hecho, es lo contrario: estamos realmente absortos en nosotros mismos, preocupados por nosotros mismos y por cómo nos perciben los demás. La audacia, por otro lado, está dirigida hacia el exterior y, a menudo, hace que las personas se sientan más cómodas, ya que es menos cohibida y menos reprimida. Y así admiramos a los audaces, y preferimos estar cerca de ellos, porque su confianza en sí mismos nos contagia y nos saca de nuestro propio ámbito de interioridad y reflexión. Pero pocos nacen audaces. Debes practicar y desarrollar tu audacia. A menudo encontrará usos para ello. El mejor lugar para comenzar es a menudo el delicado mundo de la negociación, particularmente aquellas discusiones en las que se le pide que fije su propio precio. Con qué frecuencia nos deprimimos al pedir muy poco.

Entiende: si la audacia no es natural, tampoco lo es la timidez. Es un hábito adquirido, recogido por un deseo de evitar el conflicto. Si la timidez se ha apoderado de ti, arráncala de raíz. Tus miedos a las consecuencias de una acción audaz están fuera de proporción con la realidad y, de hecho, las consecuencias de la timidez son peores. Tu valor se reduce y creas un ciclo autocumplido de duda y desastre.

Ley Diaria: La timidez es peligrosa: Mejor entrar con atrevimiento. Cualquier error que cometas por audacia se corrige

fácilmente con más audacia.

Las 48 leyes del poder, Ley 28: Entre en acción con audacia

26 DE ABRIL

Haga que sus logros parezcan fáciles

Una línea [de poesía] nos llevará horas tal vez; Sin embargo, si no parece un momento de pensamiento, Nuestro cosido y descosido ha sido nada.

—"LA MALDICIÓN DE ADÁN", WILLIAM BUTLER YEATS

En El libro del cortesano, publicado en 1528, Baldassare Castiglione describe los modales altamente elaborados y codificados del perfecto ciudadano de la corte. Y sin embargo, explica Castiglione, el cortesano debe ejecutar estos gestos con lo que él llama

"sprezzatura", la capacidad de hacer que lo difícil parezca fácil. Insta al cortesano a

"practicar en todas las cosas una cierta indiferencia que oculta todo el arte y hace que cualquier cosa que uno diga o haga parezca natural y sin esfuerzo". Todos admiramos el logro de alguna hazaña inusual, pero si se logra de manera natural y elegante, nuestra admiración se multiplica por diez, "mientras que. . . trabajar en lo que uno está haciendo y . . . hacer huesos sobre él, muestra una extrema falta de gracia y hace que todo, cualquiera que sea su valor, sea descartado". Gran parte de la idea de sprezzatura vino del mundo del arte. Todos los grandes artistas del Renacimiento mantuvieron cuidadosamente sus obras en secreto. Solo la obra maestra terminada podría mostrarse al público. Miguel Ángel prohibió incluso a los papas ver su trabajo en proceso. Un artista del Renacimiento siempre tuvo cuidado de mantener sus estudios cerrados a los mecenas y al público por igual, no por miedo a la imitación, sino porque ver la realización de las obras estropearía la magia de su efecto y su estudiada atmósfera de tranquilidad y belleza natural.

Ley Diaria: Tus acciones deben parecer naturales y ejecutadas con facilidad. Cuando actúes, actúa como si pudieras hacer mucho más. Evite la tentación de revelar lo duro que

trabaja, solo genera preguntas.

Las 48 leyes del poder, Ley 30: Haga que sus logros parezcan fáciles

27 DE ABRIL

Despreciar lo que es gratis

Los poderosos nunca olvidan que lo que se ofrece gratis es inevitablemente una trampa.

Los amigos que ofrecen favores sin pedir pago luego querrán algo mucho más caro que el dinero que les hubieras pagado. El pacto tiene problemas ocultos, tanto materiales como psicológicos. Vale la pena pagar por lo que tiene valor. Al pagar a su manera, se mantiene alejado de la gratitud, la culpa y el engaño. A menudo, también es prudente pagar el precio completo: no se pueden tomar atajos con la excelencia.

Ley Diaria: Aprende a pagar ya pagar bien.

Las 48 leyes del poder, Ley 40: Despreciar lo que es gratis

28 DE ABRIL

No hay venganza como el olvido

No hay venganza como el olvido, porque es la sepultura de los indignos en el polvo de su propia nada.

—BALTASAR GRACIÁN

Es tentador querer corregir nuestros errores, pero a veces es más político dejarlos en paz.

En 1971, cuando The New York Times publicó los Papeles del Pentágono, un grupo de documentos gubernamentales sobre la historia de la participación de Estados Unidos en Indochina, Henry Kissinger estalló en una furia volcánica. Furioso por la vulnerabilidad de la administración de Nixon a este tipo de fuga dañina, hizo

recomendaciones que eventualmente llevaron a la formación de un grupo llamado los Plomeros para tapar las fugas. Esta fue la unidad que luego irrumpió en las oficinas del Partido Demócrata en el Hotel Watergate, desencadenando la cadena de eventos que condujeron a la caída de Nixon. En realidad, la publicación de los Papeles del Pentágono no fue una amenaza seria para la administración, pero la reacción de Kissinger la convirtió en un gran problema.

Al tratar de solucionar un problema, creó otro: una paranoia por la seguridad que al final fue mucho más destructiva para el gobierno. Si hubiera ignorado los Papeles del Pentágono, el escándalo que habían cread o eventualmente habría desaparecido. En lugar de centrar inadvertidamente la atención en un problema, haciéndolo parecer peor publicando cuánta preocupación y ansiedad te está causando, a menudo es mucho más inteligente jugar al aristócrata desdeñoso, sin dignarse reconocer la existencia del problema.

Ley diaria: cuanto más tratamos de corregir nuestros errores, peor los cometemos.

Las 48 leyes del poder, Ley 36: Desprecie las cosas que no puede tener: ignorarlas es la mejor venganza

29 DE ABRIL

Cultiva un aire de imprevisibilidad

La gente siempre está tratando de leer los motivos detrás de tus acciones y usar tu previsibilidad en tu contra. Agrega un movimiento completamente inexplicable y los pones a la defensiva. Debido a que no te entienden, están desconcertados, y en tal estado puedes intimidarlos fácilmente. Pablo Picasso dijo una vez: “El mejor cálculo es la ausencia de cálculo”. Una vez que ha alcanzado un cierto nivel de reconocimiento, los demás generalmente piensan que cuando hace algo, es por una razón inteligente. Así que es realmente una tontería planear tus movimientos con demasiado cuidado por adelantado. Es mejor que actúes caprichosamente. Los seres humanos son criaturas de hábitos con una necesidad insaciable de ver familiaridad en las acciones de otras personas.

Su previsibilidad les da una sensación de control. Da vuelta las tornas: sé deliberadamente impredecible. El comportamiento que parece no tener consistencia o propósito los mantendrá fuera de

balance. Mezclar sus patrones día a día causará revuelo a su alrededor y estimulará el interés. La gente hablará de ti, te atribuirá motivos y explicaciones que nada tienen que ver con la verdad, pero que te tienen presente constantemente.

Ley diaria: al final, cuanto más caprichoso parezcas, más respeto obtendrás. Sólo el subordinado terminal actúa de manera predecible. Revela estratégicamente tu lado humano.

Las 48 leyes del poder, Ley 17: Mantenga a los demás en un estado de terror suspendido: cultive un aire de imprevisibilidad

30 DE ABRIL

Nunca parezca demasiado perfecto

Se necesita un gran talento y habilidad para ocultar el talento y la habilidad de uno.

—FRANÇOIS DE LA ROCHEFOUCAULD

Sir Walter Raleigh fue uno de los hombres más brillantes de la corte de la reina Isabel de Inglaterra. Tenía habilidades como científico, escribía poesía que aún se reconoce como una de las más bellas de la época, era un líder probado de hombres, un empresario emprendedor, un gran capitán de barco, y además de todo esto era un cortesano apuesto y apuesto que se abrió camino hasta convertirse en uno de los favoritos de la reina. Sin embargo, dondequiera que iba, la gente bloqueaba su camino. Eventualmente sufrió una terrible caída en desgracia, que lo llevó incluso a prisión y f inalmente al hacha del verdugo. Raleigh no podía entender la obstinada oposición que enfrentó por parte de los otros cortesanos. No vio que no sólo no había intentado disimular el grado de sus habilidades y cualidades, sino que las había impuesto a todos y cada uno, haciendo alarde de su versatilidad, pensando que impresionó a la gente y le hizo ganar amigos. De hecho, lo convirtió en enemigos silenciosos, personas que se sentían inferiores a él y hacían todo lo posible para arruinarlo en el momento en que tropezaba o cometía el más mínimo error.

Al final, la razón por la que fue ejecutado fue traición, pero la envidia usará cualquier tapadera que encuentre para enmascarar su destructividad.

Ley diaria: parecer mejor que los demás siempre es peligroso, pero lo más peligroso de todo es aparentar no tener fallas ni debilidades. La envidia crea enemigos silenciosos. Desactívala minimizando de vez en cuando tus virtudes.

Las 48 leyes del poder, Ley 46: Nunca parezca demasiado perfecto

Puede

Los supuestos no jugadores del poder

RECONOCIMIENTO DE TIPOS TÓXICOS Y ESTRATEGIAS DE PODER

ENCUBIERTAS

El poder es un juego social. Para aprenderlo y dominarlo, debe desarrollar la capacidad de estudiar y comprender a las personas. Como escribió el gran pensador y cortesano del siglo XVII Baltasar Gracián: “Muchas personas dedican tiempo a estudiar las propiedades de los animales o las hierbas; ¡cuánto más importante sería estudiar las de las personas, con las que debemos vivir o morir!” Para ser un maestro jugador también debes ser un maestro psicólogo. Debes reconocer las motivaciones y ver a través de la nube de polvo con la que las personas envuelven sus acciones. Algunas personas, por ejemplo, creen que pueden salirse del juego comportándose de formas que no tienen nada que ver con el poder. Debes tener cuidado con esas personas, ya que si bien expresan tales opiniones externamente, a menudo se encuentran entre los jugadores más hábiles en el poder. Son lo que yo llamo “supuestos no jugadores”. Utilizan estrategias que d isfrazan hábilmente la naturaleza de la manipulación involucrada. El mes de mayo te enseñará cómo reconocer a los supuestos no jugadores y otros tipos tóxicos de los que querrás tratar de mantenerte alejado.

Una vez conté que tenía unos sesenta trabajos diferentes antes de escribir Las 48 leyes del poder.

Probé muchas cosas diferentes y en esas experiencias vi todo tipo de personas hambrientas de poder que puedas imaginar. Todo tipo de manipulador que hay por ahí.

Los vi. Vi sus maniobras. Vi cómo pensaban.

Y luego comencé a trabajar en Hollywood como asistente de varios directores. Ahí es donde comencé a ver algunas tácticas maquiavélicas particularmente duras usadas en actores y productores, y pensaba: “Vaya, eso me recuerda a Cesare Borgia en el Renacimiento. Eso me recuerda lo que hizo Napoleón. Eso me recuerda a ese verso de Gracián.

Estaba construyendo este catálogo de experiencias. No sabía qué saldría de eso.

Luego, cuando tenía treinta y seis años, estaba trabajando en otro nuevo trabajo en Italia, y un día uno de mis colegas en este trabajo, un empaquetador de libros y diseñador llamado Joost Elffers, me preguntó de la nada si tenía alguna idea para un libro. Interesado en la perspectiva, improvisé varias ideas, una de las cuales se convertiría en Las 48 leyes del poder.

Le dije a Joost que, según mi experiencia, el poder no ha cambiado. Vivimos en un mundo muy políticamente correcto donde los directores y productores de cine proyectan la imagen de ser las personas más amables, liberales y progresistas del planeta. Pero a puerta cerrada, se convierten en manipuladores furiosos que harán cualquier cosa para conseguir exactamente lo que quieren.

El poder es atemporal. Las personas no pueden ser decapitadas por cometer errores; en cambio, serán despedidos sumariamente. La Ley 1 en Las 48 leyes del poder, por ejemplo, es "Nunca eclipsar al maestro": en los viejos tiempos, Nicolás Fouquet eclipsó a Luis XIV, y fue encarcelado por el resto de su vida. Ahora, simplemente te dejan ir sin saber por qué. Es solo una forma diferente de castigo. El juego es el mismo.

Hay tres tipos de personas en este mundo al tratar con este juego. Hay, lo que yo llamo, los negadores, las personas que niegan que esta realidad exista. Casi quieren pretender que descendemos de ángeles y no de primates. Se imaginan que lo que estoy hablando aquí es simplemente cínico. Estas leyes en realidad no existen. Estas tácticas extremas pueden ser utilizadas, pero solo por las personas más desagradables y menos morales que existen.

Entre estos negadores, encontrarás dos tipos. Encontrarás personas que están genuinamente perturbadas por el aspecto politiquero de la naturaleza humana. No quieren ningún tipo de trabajo en el que tengan que hacer eso. Debido a que se niegan a entender el juego, se encuentran lentamente marginados. Están bien con tal destino. De todos modos, nunca van a asumir una posición de gran responsabilidad porque involucra todo este juego, y eso está bien.

La otra rama de los negadores son las personas que son los agresores pasivos, aquellos que conscientemente no quieren admitir que alguna vez se dedican a la manipulación, pero inconscientemente están jugando todo tipo de juegos. En varios de mis libros, describo las diferentes variedades de estos guerreros pasivo-agresivos. Estos tipos, los supuestos no jugadores, suelen ser los más escurridizos y peligrosos de todos.

El segundo tipo de persona, además de los negadores, son aquellos que aman esta parte maquiavélica de nuestra naturaleza y se deleitan con ella. Son maestros manipuladores, estafadores y agresores absolutos. No tienen ningún problema en manejar esta parte del juego. De hecho, les encanta. Este tipo de persona, que normalmente encontrarás uno o dos en cualquier oficina o grupo, puede llegar bastante lejos, pero al final se tropiezan en la vida porque son demasiado maquiavélicos. No entienden que hay otro lado del juego, que requiere empatía, cooperación y seducir a las personas para que trabajen contigo.

Están demasiado atados a sus egos para ver los límites de los juegos que están jugando y, por lo tanto, inevitablemente van demasiado lejos y experimentan una caída del poder.

Hay un muro que nunca podrán traspasar.

El tercer tipo es lo que yo llamo realista radical. Esto es lo que estoy promulgando en mis libros, y dice lo siguiente.

El deseo de poder es parte de nuestra naturaleza. Es una parte de cómo evolucionamos durante millones de años. No tiene sentido negar nuestra naturaleza. Es lo que somos. Y

no solo no lo vamos a negar, sino que vamos a aceptar que ese es el ser humano que somos, producto de la evolución.

No hay nada de malo en el hecho de que en este mundo la gente esté jugando juegos políticos. No tiene nada de malo que haya seductores y estafadores. Es la Comedia Humana desde el comienzo de

la historia registrada. Es simplemente la realidad, el mundo tal como es. Dejemos de luchar contra eso.

Con tal aceptación, no es que nos encante y queramos salir al mundo y jugar todos estos juegos desagradables. Es que entendemos que existen. Si, de vez en cuando, tenemos que usar las leyes para jugar en ataque o defensa, estamos de acuerdo con eso, dentro de lo razonable. La mayoría de las veces sucede que otras personas las practican con nosotros, y es mejor entender lo que están haciendo que vivir en el mundo de los sueños de nuestra naturaleza angelical.

Y así entendemos las leyes del poder. Entendemos lo que la gente está haciendo, por lo que no pueden lastimarnos fácilmente. Aprendemos a reconocer de antemano a los narcisistas, agresores y agresores pasivos verdaderamente tóxicos, los que no juegan, antes de enredarse demasiado emocionalmente en sus dramas. Y armados con tal actitud y con tal conocimiento estamos preparados para ir a la batalla en el juego de la vida. En lugar de ser sorprendidos por los manipuladores, tenemos calma, poder y la libertad que viene con el conocimiento de las leyes.

MAYO 1

Todo el mundo es un jugador en el juego

Las cortes son, incuestionablemente, las sedes de la cortesía y la buena crianza; si no fuera así, serían los lugares de matanza y desolación. Los que ahora se sonríen y se abrazan, se insultarían y apuñalarían si no se interpusieran los modales.

—LORD CHESTERFIELD

Puedes reconocer a los supuestos no jugadores por la forma en que hacen alarde de sus cualidades morales, su piedad, su exquisito sentido de la justicia. Pero dado que todos tenemos hambre de poder, y casi todas nuestras acciones están dirigidas a obtenerlo, los que no juegan simplemente nos echan polvo a los ojos, distrayéndonos de sus juegos de poder. Si los observas de cerca, verás que, de hecho, suelen ser los más hábiles en la manipulación indirecta, incluso si algunos de ellos la practican inconscientemente. Y les molesta mucho cualquier publicidad de las tácticas que usan todos los días.

Daily Law: El mundo es como una corte gigante intrigante y

todos estamos atrapados dentro de ella. No se puede optar por no participar en el juego. Todos están jugando.

Las 48 Leyes del Poder, Prefacio

2 DE MAYO

Enfréntate a los tipos tóxicos

Las personas agresivas, envidiosas y manipuladoras no suelen presentarse como tales.

Han aprendido a mostrarse encantadores en los encuentros iniciales, a usar halagos y otros medios para desarmarnos. Cuando nos sorprenden con su feo comportamiento, nos sentimos traicionados, enojados e impotentes. Crean una presión constante, sabiendo que al hacerlo abruman nuestras mentes con su presencia, lo que hace que sea doblemente difícil pensar con claridad o elaborar estrategias. Tu mayor defensa contra ellos es identificarlos de antemano. O te mantendrás alejado de ellos o, previendo sus acciones manipuladoras, no serás sorprendido y por lo tanto podrás mantener mejor tu equilibrio emocional. Aprenderá a reducirlos mentalmente y concentrarse en las evidentes debilidades e inseguridades detrás de todas sus fanfarronadas. No caerás en su mito, y esto neutralizará la intimidación de la que dependen. Te burlarás de sus historias de tapadera y elaborarás explicaciones para su comportamiento egoísta. Su capacidad para mantener la calma los enfurecerá y, a menudo, los empujará a extralimitarse o cometer un error.

Ley diaria: ven a apreciar estos encuentros como una oportunidad para perfeccionar tus habilidades de autodominio. Ser más astuto que uno de estos tipos le dará una gran confianza de que puede manejar lo peor de la naturaleza humana.

Las Leyes de la Naturaleza Humana, Introducción

3 DE MAYO

Júzguelos por su comportamiento, no por sus palabras El carácter es el destino.

—HERÁCLITO

Necesitas entrenarte para prestar menos atención a las palabras que dice la gente y más atención a sus acciones. La gente dirá todo tipo de cosas sobre sus motivos e intenciones; están acostumbrados a disfrazar las cosas con palabras. Sin embargo, sus acciones dicen mucho más sobre lo que sucede debajo de la superficie. Si presentan una fachada inofensiva, pero han actuado de manera agresiva en varias ocasiones, dé al conocimiento de esa agresión un peso mucho mayor que la superficie que presentan. De manera similar, debe tomar nota especial de cómo las personas responden a situaciones estresantes; a menudo, la máscara que usan en público se cae en el calor del momento. Cuando busque señales para observar, sea sensible a cualquier tipo de comportamiento extremo de su parte, por ejemplo, una fachada tempestuosa, una actitud demasiado amistosa, una inclinación constante por las bromas. A menudo notará que usan esto como una máscara para ocultar lo contrario. Son fanfarrones porque interiormente son muy inseguros; son demasiado amistosos porque son secretamente ambiciosos y agresivos; o bromean para ocultar una mezquindad. Lo que pueden parecer pequeños problemas (llegar tarde de forma crónica, atención insuficiente a los detalles, no devolver los favores) son signos de algo más profundo en su carácter. Nada es demasiado pequeño para notarlo.

Ley diaria: lo que quieres es una imagen del carácter de una persona a lo largo del tiempo. Absténgase de la tendencia natural a juzgar de inmediato y deje que el paso del tiempo revele más y más acerca de quiénes son las personas.

Maestría, IV: Ver a las personas como son: inteligencia social

MAYO 4

La apariencia de la ingenuidad

El que se hace pasar por tonto no es tonto.

—BALTASAR GRACIÁN

Aquellos que afirman no ser jugadores pueden fingir un aire de ingenuidad, para protegerse de la acusación de que buscan el poder. Tenga cuidado, sin embargo, porque la apariencia de ingenuidad

puede ser un medio efectivo de engaño. E incluso la ingenuidad genuina no está libre de las trampas del poder. Los niños pueden ser ingenuos de muchas maneras, pero a menudo actúan por una necesidad elemental de obtener control sobre quienes los rodean. Los niños sufren mucho al sentirse impotentes en el mundo de los adultos, y utilizan cualquier medio disponible para salirse con la suya. Las personas genuinamente inocentes pueden seguir jugando por el poder y, a menudo, son terriblemente efectivas en el juego, ya que no se ven obstaculizadas por la reflexión.

Ley Cotidiana: Quienes hacen alarde o exhibición de inocencia son a menudo los menos inocentes de todos.

Las 48 Leyes del Poder, Prefacio

5 DE MAYO

Ten cuidado a quien ofendes

En el siglo V aC, Ch'ung-erh, el príncipe de Ch'in (en la actual China), se vio obligado a exiliarse. Vivió modestamente, incluso, a veces, en la pobreza, esperando el momento en que pudiera regresar a casa y reanudar su vida principesca. Una vez estaba de paso por el estado de Cheng, donde el gobernante, sin saber quién era, lo trató con rudeza. Años más tarde, el príncipe finalmente pudo regresar a casa, sus circunstancias cambiaron mucho.

No olvidó quiénes habían sido amables con él y quiénes habían sido insolentes durante sus años de pobreza. Lo que menos olvidó fue el trato que le dio el gobernante de Cheng.

En su primera oportunidad, reunió un gran ejército y marchó sobre Cheng, tomando ocho ciudades, destruyendo el reino y enviando al gobernante a su propio exilio. Nunca asuma que la persona con la que está tratando es más débil o menos importante que usted. Un hombre que es de poca importancia y medios hoy puede ser una persona de poder mañana.

Olvidamos muchas cosas en nuestras vidas, pero rara vez olvidamos un insulto.

Ley Diaria: Tragarse el impulso de ofender, aunque la otra

persona parezca débil.

La satisfacción es escasa comparada con el peligro de que algún día él o ella esté en condiciones de lastimarte.

Las 48 leyes del poder, Ley 19: Sepa con quién está tratando, no ofenda a la persona equivocada

6 DE MAYO

Ver a través del falso frente

El que es bueno combatiendo al enemigo lo engaña con movimientos inescrutables, lo confunde con falsa inteligencia, lo relaja ocultando su fuerza. . . ensordece sus oídos mezclando órdenes y señales, ciega sus ojos convirtiendo sus estandartes e insignias, . . .

confunde su plan de batalla al proporcionar hechos distorsionados.

—TOU BI FU TAN

El falso frente es la forma más antigua de engaño militar. Originalmente implicaba hacer creer al enemigo que uno era más débil de lo que en realidad era. Un líder fingiría una retirada, por ejemplo, preparando una trampa para que el enemigo se apresure, atrayéndolo a una emboscada. Esta era una de las tácticas favoritas de Sun Tzu. La apariencia de debilidad a menudo saca a relucir el lado agresivo de las personas, haciéndolas abandonar la estrategia y la prudencia por un ataque emocional y violento.

Cuando Napoleón se vio superado en número y en una posición estratégica vulnerable antes de la Batalla de Austerlitz, deliberadamente mostró signos de pánico, indecisión y miedo. Los ejércitos enemigos abandonaron su fuerte posición para atacarlo y se precipitaron en una trampa. Fue su mayor victoria. En general, como se propugnaba desde los días de la antigua China,

Ley Diaria: Nunca tomes las apariencias por la realidad.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 23: Tejer una mezcla perfecta de realidad y ficción: estrategias de percepción errónea

MAYO 7

La estrategia de superioridad sutil

Un amigo, colega o empleado siempre llega tarde, pero siempre tiene una excusa lista que es lógica, junto con una disculpa que parece sincera. O del mismo modo, tales individuos se olvidan de reuniones, fechas importantes y plazos, siempre con excusas impecables a mano. Si este comportamiento se repite con la suficiente frecuencia, tu irritación aumentará, pero si tratas de confrontarlos, es muy posible que intenten cambiar las tornas haciéndote parecer tenso y antipático. Ellos no tienen la culpa, dicen, tienen demasiado en mente, la gente los presiona, son artistas temperamentales que no pueden estar al tanto de tantos detalles irritantes, están abrumados. Incluso pueden acusarlo de aumentar su estrés. Debes entender que en la raíz de esto está la necesidad de dejar claro para ellos mismos y para ti que son de alguna manera superiores. Si dijeran en tantas palabras que se sienten superiores a ti, incurrirían en el ridículo y la vergüenza. Quieren que lo sientas de manera sutil, mientras pueden negar lo que están tramando. Ponerte en la posición inferior es una forma de control, en la que llegan a definir la relación. Debes prestar atención al patrón más que a las disculpas. Realmente no lo sienten.

Ley diaria: si se trata de un comportamiento crónico, no debe enojarse ni mostrar una irritación manifiesta: los agresores pasivos prosperan al sacarlo de quicio. En cambio, mantenga la calma y refleje sutilmente su comportamiento, llamando la atención sobre lo que está haciendo e induciendo algo de vergüenza si es posible.

Las leyes de la naturaleza humana, 16: Vea la hostilidad detrás de la fachada amistosa: la ley de la agresión

8 DE MAYO

Mira su pasado

El indicador más significativo del carácter de las personas viene a través de sus acciones a lo largo del tiempo. A pesar de lo que digan las personas sobre las lecciones que han aprendido y cómo han cambiado a lo largo de los años, inevitablemente notará que las mismas acciones y decisiones se repiten en el curso de su vida. En

estas decisiones revelan su carácter. Debe prestar atención a cualquier forma destacada de comportamiento: desaparecer cuando hay demasiado estrés, no completar un trabajo importante, volverse beligerante repentinamente cuando lo desafían o, por el contrario, estar a la altura de las circunstancias cuando se le asigna la responsabilidad. Con esto fijo en su mente, investiga un poco sobre su pasado. Observa otras acciones que ha observado que se ajust an a este patrón, ahora en retrospectiva. Presta mucha atención a lo que hacen en el presente. Ves sus acciones no como incidentes aislados sino como partes de un patrón compulsivo. Si ignoras el patrón, es tu culpa.

Ley diaria: Al elegir personas con las que trabajar y asociarse, no se deje cautivar por su reputación ni por la imagen superficial que intentan proyectar. En su lugar, entrénate para mirar profundamente dentro de ellos, sus acciones pasadas, para ver su carácter.

Las leyes de la naturaleza humana, 4: Determine la fuerza del carácter de las personas: la ley del comportamiento compulsivo

9 DE MAYO

Ver a través del estallido emocional

Si una persona explota de ira contigo (y parece desproporcionado con lo que le hiciste), debes recordar que no está dirigida exclusivamente a ti, no seas tan vanidoso. La causa es mucho más grande, se remonta en el tiempo, involucra docenas de heridas anteriores y, en realidad, no vale la pena molestarse en entenderla. En lugar de verlo como un rencor personal, considere el arrebato emocional como un movimiento de poder disfrazado, un intento de controlarlo o castigarlo disfrazado en forma de sentimientos heridos e ira. Este cambio de perspectiva te permitirá jugar el juego del poder con más claridad y energía.

Ley diaria: en lugar de reaccionar de forma exagerada y quedar atrapado en las emociones de las personas, aprovecha su pérdida de control: conserva la cabeza mientras ellos pierden la suya.

Las 48 leyes del poder, Ley 3: Oculte sus intenciones

10 DE MAYO

No confunda la convicción adicional con la verdad

Los humanos somos bastante crédulos por naturaleza. Queremos creer en ciertas cosas: que podemos obtener algo a cambio de nada; que podemos recuperar o rejuvenecer fácilmente nuestra salud gracias a algún nuevo truco, tal vez incluso engañar a la muerte; que la mayoría de las personas son esencialmente buenas y se puede confiar en ellas. Esta propensión es lo que hace prosperar a los engañadores y manipuladores. Sería inmensamente beneficioso para el futuro de nuestra especie si todos fuéramos menos crédulos, pero no podemos cambiar la naturaleza humana. En cambio, lo mejor que podemos hacer es aprender a reconocer ciertos signos reveladores de un intento de engaño y mantener nuestro escepticismo mientras examinamos más la evidencia. La señal más clara y común se presenta cuando las personas adoptan una apariencia más animada.

Cuando sonríen mucho, parecen más que amables, e incluso resultan bastante entretenidos, es difícil para nosotros no ser atraídos y disminuir ligeramente nuestra resistencia a su influencia. Del mismo modo, si las personas están tratando de encubrir algo, tienden a volverse más vehementes, rectas y habladoras. Están jugando con el sesgo de la convicción: si niego o digo algo con tanto gusto, con aire de víctima, es difícil dudar de mí. Tendemos a tomar una convicción extra por la verdad.

Ley Diaria: Cuando las personas tratan de explicar sus ideas con tanta energía exagerada, o se defienden con un intenso nivel de negación, es precisamente cuando debes levantar las antenas.

Las leyes de la naturaleza humana, 3: Ver a través de las máscaras de las personas: la ley del juego de roles

11 DE MAYO

El patrón

El problema que presentó Howard Hughes a todos aquellos que eligieron trabajar con él de alguna manera fue que construyó

cuidadosamente una imagen pública que ocultaba las evidentes debilidades de su carácter. En lugar del microadministrador irracional, podría presentarse como el individualista rudo y el inconformista estadounidense consumado. Lo más dañino de todo fue su capacidad para presentarse a sí mismo como un hombre de negocios exitoso que lidera un imperio de miles de millones de dólares. En verdad, había heredado de su padre un negocio de herramientas muy rentable. A lo largo de los años, las únicas partes de su imperio que generaron ganancias sustanciales fueron la empresa de herramientas y una versión anterior de Hughes Aircraft que había derivado de la empresa de herramientas. Los muchos otros negocios que dirigió personalmente: su posterior división de aviones, sus aventuras cinematográficas, sus hoteles y bienes raíces en Las Vegas—todos perdieron cantidades sustanciales que afortunadamente fueron cubiertas por los otros dos. De hecho, Hughes era un pésimo hombre de negocios, y el patrón de fracasos que lo revelaba estaba a la vista de todos. Pero este es el punto ciego de la naturaleza humana: estamos mal equipados para medir el carácter de las personas con las que tratamos. Su imagen pública, la reputación que les precede, nos hipnotiza fácilmente. Nos cautivan las apariencias. Si se rodean de algún mito seductor, como hizo Hughes, queremos creer en él. En lugar de determinar el carácter de las personas, su capacidad para trabajar con otros, cumplir sus promesas, permanecer fuertes en circunstancias adversas, elegimos trabajar o contratar personas en función de su currículum brillante, su inteligencia y su encanto. Pero incluso un rasgo positivo como la inteligencia es inútil si la persona también tiene un carácter débil o dudoso. Y así, debido a nuestro punto ciego, sufrimos bajo el liderazgo irresoluto, el jefe microadministrador, el socio intrigante. Esta es la fuente de interminables tragedias en la historia, nuestro patrón como especie.

Ley diaria: Ignora el frente que muestran las personas, el mito que las rodea, y en su lugar sondea sus profundidades en busca de signos de su carácter. Esto se puede ver en los patrones que revelan de su pasado, la calidad de sus decisiones, cómo delegan autoridad y trabajan con otros, y un sinnúmero de otros signos.

Las leyes de la naturaleza humana, 4: Determine la fuerza del carácter de las personas: la ley del comportamiento compulsivo

12 DE MAYO

Tenga cuidado con el gesto noble

Es un mundo no de ángeles sino de ángulos, donde los hombres hablan de principios morales, pero actúan sobre principios de poder; un mundo donde siempre seamos morales y nuestros enemigos siempre inmorales.

—REGLAS PARA RADICALES, SAUL D. ALINSKY

El gesto noble es una de las cortinas de humo más efectivas, una de las favoritas del supuesto no jugador. El marchante de arte Joseph Duveen se enfrentó una vez a un terrible problema. Los millonarios que habían pagado tan caro las pinturas de Duveen se estaban quedando sin espacio en la pared, y con los impuestos a la herencia cada vez más altos, parecía poco probable que siguieran comprando. La solución fue la Galería Nacional de Arte en Washington, DC, que Duveen ayudó a crear en 1937 al conseguir que Andrew Mellon le donara su colección. La Galería Nacional fue la fachada perfecta para Duveen.

En un solo gesto, sus clientes evitaron impuestos, liberaron espacio en las paredes para nuevas compras y redujeron la cantidad de pinturas en el mercado, manteniendo la presión alcista sobre sus precios. Todo esto mientras los donantes creaban la apariencia d e ser benefactores públicos.

Ley Diaria: La gente quiere creer que gestos aparentemente nobles son genuinos, pues la creencia es placentera. Rara vez se dan cuenta de lo engañosos que pueden ser estos gestos.

Las 48 leyes del poder, Ley 3: Oculte sus intenciones

MAYO 13

Reconoce a los narcisistas profundos antes de enamorarte de ellos

Puedes reconocer a los narcisistas profundos por los siguientes patrones de comportamiento: si alguna vez son insultados o desafiados, no tienen defensa, nada interno que los calme o valide su valor. Generalmente reaccionan con gran ira, sedientos de venganza, llenos de un sentido de rectitud. Esta es la única forma que conocen de mitigar sus inseguridades. En tales batallas, se posicionarán como

la víctima herida, confundiendo a los demás e incluso atrayendo la simpatía. Son espinosos e hipersensibles.

Casi todo se toma personalmente. Pueden volverse bastante paranoicos y tener enemigos en todas direcciones a los que señalar. Puedes ver una mirada impaciente o distante en su rostro cada vez que hablas de algo que no los involucra directamente de alguna manera.

Inmediatamente devuelven la conversación a ellos mismos, con alguna historia o anécdota para distraer la atención de la inseguridad que hay detrás. Pueden ser propensos a ataques viciosos de envidia si ven que otros reciben la atención que sienten que merecen.

Con frecuencia muestran una extrema confianza en sí mismos. Esto siempre ayuda a llamar la atención, y cubre perfectamente su enorme vacío interior y su sentido fragmentado de sí mismos. Pero tenga cuidado si esta confianza alguna vez se pone realmente a prueba. Cuando se trata de otras personas en sus vidas, los narcisistas profundos tienen una relación inusual que es difícil de entender para nosotros. Tienden a ver a los demás como extensiones de sí mismos, lo que se conoce como objetos propios.

Las personas existen como instrumentos de atención y validación. Su deseo es controlarlos como controlan su propio brazo o pierna. En una relación, **Ley diaria: Al final, los narcisistas profundos deben hacer que todo gire a su alrededor. La mejor solución es quitarse de en medio para no enredarse en sus dramas interminables, y puedes hacerlo captando las señales de advertencia.**

Las leyes de la naturaleza humana, 2: Transforme el amor propio en empatía: la ley del narcisismo

14 DE MAYO

El líder grandioso

El truco que juegan los líderes grandiosos es poner el énfasis en sus gustos culturales, no en la clase real de la que provienen. Pueden volar en primera clase y vestir los trajes más caros, pero lo contrarrestan aparentando tener los mismos gustos culinarios que el público, disfrutar de las mismas películas que los demás y evitar a toda costa el tufillo del elitismo cultural. De hecho, se esforzarán por ridiculizar a las élites, aunque probablemente dependan de tales

expertos para guiarlos. Son simplemente como la gente común, pero con mucho más dinero y poder. El público ahora puede identificarse con ellos a pesar de las obvias contradicciones. Pero la grandiosidad de esto va más allá de simplemente ganar más atención. Estos líderes se agrandan enormemente por esta identificación con las masas. No son simplemente un hombre o una mujer, sino que encarnan a toda una nación o grupo de interés. Seguirlos es ser leal al propio grupo.

Criticarlos es querer crucificar al líder y traicionar la causa. Incluso en el prosaico mundo corporativo de los negocios encontramos esa identificación de estilo religioso. Si notas tales paradojas y formas primitivas de asociación popular, retrocede y analiza la realidad de lo que está pasando. Encontrará en el fondo algo casi místico, altamente irracional y bastante peligroso en el sentido de que el líder grandioso ahora se siente autorizado para hacer lo que quiera en nombre del público.

Ley Diaria: Un hecho simple sobre los líderes grandiosos: dependen de la atención que se les dé. No alimentes sus egos dándoles lo que anhelan.

Las leyes de la naturaleza humana, 11: Conozca sus límites: la ley de la grandiosidad

15 DE MAYO

El don maquiavélico

La esencia del engaño de un no jugador es la distracción. Distraer a las personas a las que quieren engañar les da tiempo y espacio para hacer algo que sus objetivos no notarán. Un acto de bondad, generosidad u honestidad suele ser la forma más poderosa de distracción porque desarma las sospechas de otras personas. Los convierte en niños, lamiendo con avidez cualquier tipo de gesto cariñoso. En la antigua China, esto se llamaba "dar antes de tomar": dar hace que sea difícil para la otra persona darse cuenta de que está recibiendo.

Los no jugadores lo saben: es un dispositivo con infinidad de usos prácticos. Quizás lo mejor, sin embargo, es uno de generosidad. Pocas personas pueden resistirse a un regalo, incluso del enemigo más empedernido, por lo que suele ser la forma perfecta de desarmar a la gente. Un regalo saca a relucir el niño que llevamos dentro, bajando

instantáneamente nuestras defensas. Cuando somos niños, todo tipo de sentimientos complicados sobre nuestros padres se centran en los regalos; vemos el dar un regalo como una señal de amor y aprobación. Y ese elemento emocional nunca desaparece. Los destinatarios de los obsequios, financieros o de otro tipo, de repente son tan vulnerables como los niños, especialmente cuando el obsequio proviene de alguien con autoridad. No pueden evitar abrirse; su voluntad se afloja. Cuidado especialmente con el regalo que surge de la nada.

El que es notable por el hecho de que nunca antes te han dado un regalo como este. Lo más probable es que el donante esté aflojando la tierra antes de plantar sus semillas.

especialmente cuando el regalo viene de alguien con autoridad.

Ley diaria: Aunque a menudo vemos las acciones de otras personas bajo la luz más cínica, rara vez vemos el elemento maquiavélico de un regalo, que a menudo esconde motivos ocultos.

Las 48 leyes del poder, Ley 12: Utilice la honestidad y la generosidad selectivas para desarmar a su víctima

16 DE MAYO

El falso tradicionalista

El que desee o intente reformar el gobierno de un estado, y desee que sea aceptado, debe al menos conservar la apariencia de las formas antiguas; para que parezca al pueblo que no ha habido cambio en las instituciones, aunque en realidad son enteramente diferentes de las antiguas.

—NICCOLÒ MAQUIAVELO

Una estrategia que utiliza el inteligente no jugador para disfrazar el cambio: hacer una demostración pública y ruidosa de apoyo a los valores del pasado. La Florencia renacentista tenía una república centenaria y sospechaba de cualquiera que se burlara de sus tradiciones. Cosimo de' Medici hizo una demostración de apoyo entusiasta a la república, cuando en realidad trabajó para poner la ciudad bajo el control de su rica familia. En la forma, los Médicis

conservaron la apariencia de una república; en sustancia, lo dejaron impotente. Silenciosamente promulgaron un cambio radical, al tiempo que parecían salvaguardar la tradición.

Ley diaria: No se deje engañar por la persona que parece ser un fanático de la tradición. Observe lo poco convencionales que realmente son.

Las 48 leyes del poder, Ley 45: Predique la necesidad del cambio, pero nunca reforme demasiado a la vez

17 DE MAYO

Descifrando la sombra

A lo largo de su vida se encontrará con personas que tienen rasgos muy marcados que los distinguen y parecen ser la fuente de su fuerza: confianza inusual, amabilidad y afabilidad excepcionales, gran rectitud moral y un aura de santidad, rudeza y ruda masculinidad. , un intelecto intimidante. Si los observa detenidamente, puede notar una ligera exageración en estos rasgos, como si estuvieran actuando o acostándose demasiado.

Como estudioso de la naturaleza humana, debes comprender la realidad: el rasgo enfático generalmente descansa sobre el rasgo opuesto, distrayéndolo y ocultándolo de la vista del público. Podemos ver dos formas de esto: Al principio de la vida, algunas personas sienten una dulzura, vulnerabilidad o inseguridad que puede resultar vergonzosa o incómoda. Inconscientemente desarrollan el rasgo opuesto, una resiliencia o dureza que se encuentra en el exterior como una capa protectora. El otro escenario es que una persona tiene una cualidad que cree que podría ser antisocial, por ejemplo, demasiada ambición o inclinación a ser egoísta. Desarrollan la cualidad opuesta, algo muy prosocial. En ambos casos, a lo largo de los años afinan y perfeccionan esta imagen pública. La debilidad subyacente o el rasgo antisocial es un componente clave de su Sombra, algo negado y reprimido. Pero como dictan las leyes de la naturaleza humana, cuanto más profunda es la represión, mayor es la volatilidad de la Sombra.

Ley diaria: tenga mucho cuidado con las personas que muestran rasgos enfáticos. Es muy fácil quedar atrapado en la

apariencia y la primera impresión. Esté atento a los signos y la aparición de lo contrario con el tiempo.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

18 DE MAYO

Mira debajo de la máscara

Recuerde que las personas generalmente están tratando de presentar el mejor frente posible al mundo. Esto significa ocultar sus posibles sentimientos antagónicos, sus deseos de poder o superioridad, sus intentos de congraciarse y sus inseguridades. Usarán palabras para ocultar sus sentimientos y distraerte de la realidad, jugando con la fijación verbal de las personas. También usarán ciertas expresiones faciales que son fáciles de poner y que las personas asumen que son amigables. Tu tarea es mirar más allá de las distracciones y darte cuenta de esas señales que se filtran automáticamente, revelando algo de la verdadera emoción debajo de la máscara.

Ley Diaria: Entrénate para no prestar atención a la fachada que muestra la gente.

Las leyes de la naturaleza humana, 3: Ver a través de las máscaras de las personas: la ley del juego de roles

19 DE MAYO

Exigiendo Igualdad

Otra estrategia del supuesto no jugador es exigir igualdad en todos los ámbitos de la vida.

Todos deben ser tratados por igual, cualquiera que sea su estado y fuerza. Pero si, para evitar la mancha del poder, intenta tratar a todos por igual y con justicia, se enfrentará al problema de que algunas personas hacen ciertas cosas mejor que otras. Tratar a todos por igual significa ignorar sus diferencias, elevar a los menos hábiles y suprimir a los que sobresalen.

Ley diaria: muchos de los que exigen igualdad en todos los ámbitos en realidad están desplegando otra estrategia de poder, redistribuyendo las recompensas de las personas de la manera que ellos determinen. Juzgar y recompensar a las personas por la calidad de su trabajo.

Las 48 Leyes del Poder, Prefacio

20 DE MAYO

El frente poco ambicioso

De todos los desórdenes del alma, la envidia es el único que nadie confiesa.

-PLUTARCO

Cuando murió Iván el Terrible, Boris Godunov supo que él era el único en la escena que podía liderar Rusia. Pero si buscaba el puesto con entusiasmo, despertaría la envidia y la sospecha entre los boyardos, por lo que rechazó la corona, no una sino varias veces. Hizo que la gente insistiera en que tomara el trono. George Washington usó la misma estrategia con gran éxito, primero al negarse a mantener el puesto de comandante en jefe del ejército estadounidense, segundo al resistirse a la presidencia. En ambos casos se hizo más popular que nunca. La gente no puede envidiar el poder que ellos mismos le han dado a una persona que no parece desearlo.

Ley Diaria: Desconfía de aquellos que parecen poco ambiciosos.

Las 48 leyes del poder, Ley 46: Nunca parezca demasiado perfecto

21 DE MAYO

El complaciente agresivo

En aquellos días prevalecieron la fuerza y las armas; pero ahora el ingenio del zorro está en todas partes a pie, por lo que difícilmente se puede encontrar un hombre fiel o virtuoso.

—REINA ISABEL I

Hay personas que son increíblemente complacientes cuando las conoces por primera vez, tanto que tiendes a dejarlas entrar en tu vida con bastante rapidez. Sonríen mucho. Son optimistas y siempre están dispuestos a ayudar. En algún momento, puedes devolverles el favor contratándolos para un trabajo o ayudándolos en sus carreras. Detectarás en el camino algunas grietas en la chapa, tal vez hacen un comentario algo crítico de la nada, o escuchas de amigos que han estado hablando de ti a tus espaldas. Entonces ocurre algo feo, una explosión, algún acto de sabotaje o traición, tan diferente de esa persona agradable y encantadora con la que te hiciste amigo por primera vez. La verdad es que estos tipos se dan cuenta temprano en la vida que tienen tendencias agresivas y envidiosas que son difíciles de controlar. Quieren poder. Intuyen que tales inclinaciones les harán la vida difícil. Durante muchos años cultivan la fachada opuesta: su amabilidad tiene un borde casi agresivo. A través de esta estratagema son capaces de ganar poder social. Pero en secreto les molesta tener que desempeñar ese papel y ser tan deferentes. No pueden mantenerlo. Bajo estrés o simplemente agotados por el esfuerzo, te atacarán y te lastimarán. Pueden hacerlo bien ahora que te conocen a ti y a tus puntos débiles. Por supuesto, te culparán por lo que ocurra.

Ley diaria: su mejor defensa es tener cuidado con las personas que son demasiado rápidas para encantar y entablar amistad, demasiado amables y complacientes al principio. Una amabilidad tan extrema nunca es natural.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

22 DE MAYO

Determinar la fuerza del carácter de las personas

Recuerda esto: el carácter débil neutralizará todas las demás buenas cualidades posibles que una persona pueda poseer. Por ejemplo, las personas de gran inteligencia, pero de carácter débil pueden tener buenas ideas e incluso hacer un buen trabajo, pero se derrumbarán bajo presión, o no serán muy amables con las críticas, o pensarán ante todo en sí mismos. agenda, o su arrogancia y cualidades molestas harán que otros a su alrededor renuncien, dañando el ambiente general. Hay costos ocultos para trabajar con ellos o

contratarlos. Alguien menos encantador e inteligente, pero de carácter fuerte resultará más fiable y productivo a largo plazo. Las personas de verdadera fuerza son tan raras como el oro, y si las encuentras, debes responder como si hubieras descubierto un tesoro.

Ley diaria: al medir la fuerza o la debilidad, observe cómo las personas manejan los momentos estresantes y la responsabilidad. Mire sus patrones: ¿qué han completado o logrado realmente?

Las leyes de la naturaleza humana, 4: Determine la fuerza del carácter de las personas: la ley del comportamiento compulsivo

23 DE MAYO

No creas siempre en tus ojos

La reportera de CBS News, Lesley Stahl, había estado cubriendo la campaña presidencial de 1984 y, a medida que se acercaba el día de las elecciones, tenía una sensación de inquietud. No era tanto que Ronald Reagan se hubiera centrado en las emociones y los estados de ánimo en lugar de en los temas difíciles. Era más que los medios le estaban dando un viaje gratis; él y su equipo electoral, sintió, estaban jugando con la prensa como un violín. Decidió armar una noticia que mostraría al público cómo Reagan usó la televisión para encubrir los efectos negativos de sus políticas. Un alto funcionario de la Casa Blanca la llamó por teléfono la noche en que se transmitió: "Gran artículo", dijo.

"¿Qué?" preguntó un Stahl atónito. “Gran pieza”, repitió. "¿Escuchaste lo que dije?" ella preguntó. “Lesley, cuando muestras cuatro minutos y medio de excelentes fotografías de Ronald Reagan, nadie escucha lo que dices. ¿No sabe que las imágenes anulan su mensaje porque entran en conflicto con su mensaje? El público ve esas fotos y bloquean tu mensaje. Ni siquiera oyeron lo que dijiste. Entonces, en nuestra mente, fue un anuncio gratuito de cuatro minutos y medio para la campaña de reelección de Ronald Reagan”.

La mayoría de los hombres que trabajaron en comunicaciones para Reagan tenían experiencia en marketing. Sabían la importancia de contar una historia de forma nítida, nítida y con buenas imágenes. Cada mañana repasaban cuál debería ser el titular del día y cómo podrían convertirlo en una breve pieza visual, poniendo al presidente en una oportunidad de video. Prestaron atención detallada al telón de

fondo detrás del presidente en la Oficina Oval, a la forma en que la cámara lo encuadraba cuando estaba con otros líderes mundiales y a filmarlo en movimiento. con su andar confiado. Las imágenes transmitieron el mensaje mejor que cualquier palabra. Como dijo un funcionario de Reagan: "¿Qué vas a creer, los hechos o tus ojos?"

Ley diaria: los no jugadores son maestros en los efectos visuales, para distraer la atención de sus manipulaciones. Protéjase prestando más atención al contenido y los hechos que a la forma de su mensaje.

El arte de la seducción: Seducción suave: cómo vender cualquier cosa a las masas

MAYO 24

Dinero fácil

Este deseo de obtener algo a cambio de nada ha sido muy costoso para muchas personas que han tratado conmigo y con otros estafadores. . .. Cuando la gente aprenda, y dudo que lo haga, que no puede obtener algo a cambio de nada, el crimen disminuirá y todos viviremos en mayor armonía.

—JOSEPH WEIL

Colgar el señuelo de un almuerzo gratis es el valor comercial del estafador. Ningún hombre era mejor en esto que el estafador más exitoso de nuestra época, Joseph Weil, también conocido como "The Yellow Kid". Yellow Kid aprendió temprano que lo que hizo posibles sus estafas fue la codicia de sus congéneres humanos. A lo largo de los años, Weil ideó muchas formas de seducir a la gente con la perspectiva de dinero fácil.

Repartiría bienes raíces "gratis" (¿quién podría resistirse a tal oferta?) y luego los tontos se enterarían de que tenían que pagar $ 25 para registrar la venta. Dado que la tierra era gratis, parecía valer la pena el alto precio, y Yellow Kid ganaría miles de dólares con el registro falso. A cambio, les daría a sus hijos una escritura falsa. Otras veces, les contaba a los tontos sobre una carrera de caballos arreglada o sobre una acción que ganaría el 200

por ciento en unas pocas semanas. Mientras relataba sus historias, veía cómo los ojos del tonto se abrían de par en par ante la idea de un almuerzo gratis. No se deje atraer por la perspectiva del dinero fácil. Como dijo el mismo Yellow Kid: la codicia no paga.

Ley Diaria: Desconfía de cualquiera que muestre el señuelo de algo a cambio de nada. Los esquemas para hacerse rico rápidamente son estafas. La lotería es realmente un impuesto sobre los analfabetos matemáticos. No hay atajos para el poder.

Las 48 leyes del poder, Ley 40: Despreciar el Almuerzo Gratis

25 DE MAYO

Evite el imán de dramas

En cualquier cosa, es un error pensar que uno puede realizar una acción o comportarse de cierta manera una vez y no más.

—CÉSAR PAVESE

Te atraerán con su emocionante presencia. Tienen una energía inusual e historias que contar. Sus características están animadas y pueden ser bastante ingeniosas. Es divertido estar con ellos, hasta que el drama se vuelve feo. Cuando eran niños, aprendieron que la única forma de obtener amor y atención duraderos era enredar a sus padres en sus problemas y problemas, que tenían que ser lo suficientemente grandes como para involucrar emocionalmente a los padres con el tiempo. Esto se convirtió en un hábito, su forma de sentirse vivos y queridos. La mayoría de las personas se asustan ante cualquier tipo de confrontación, pero parecen vivir para ello. A medida que los conoces mejor, escuchas más historias de disputas y batallas en su vida, pero se las arreglan para posicionarse siempre como la víctima. Debes darte cuenta de que su mayor necesidad es clavarte sus anzuelos por cualquier medio posible.

Ley diaria: es mejor reconocerlos lo antes posible, antes de que te enredes y te arrastren hacia abajo. Examine su pasado en busca de evidencia del patrón y corra hacia las colinas si sospecha que está tratando con un tipo así.

Las leyes de la naturaleza humana, 4: Determine la fuerza del carácter de las personas: la ley del comportamiento compulsivo

26 DE MAYO

La estratagema de la sinceridad

Un truco a tener en cuenta proviene de La Rochefoucauld, quien escribió: "La sinceridad se encuentra en muy pocos hombres y, a menudo, es la más inteligente de las artimañas: uno es sincero para sacar la confianza y los secretos del otro".

Ley diaria: Al pretender mostrarte su corazón, los inteligentes que no juegan saben que aumentan las probabilidades de que reveles tus propios secretos. Te dan una confesión falsa con la esperanza de que les des una verdadera.

Las 48 leyes del poder, Ley 14: Hacerse pasar por amigo, trabajar como espía

27 DE MAYO

Detectar sus verdaderos motivos

Conociendo el motivo principal de cualquier hombre, tienes, por así decirlo, la clave de su voluntad.

—BALTASAR GRACIÁN

En la perspectiva maquiavélica, pocos acontecimientos de la vida pública rara vez son lo que parecen ser. El poder depende de las apariencias, de manipular lo que ve el público.

En parecer bueno, mientras se hace lo necesario para ganar y mantener el poder. A veces es fácil ver a través de la niebla y detectar los motivos o intenciones de las personas. Pero por lo general, es bastante complicado: ¿qué está pasando realmente, nos preguntamos?

En el entorno de los nuevos medios, la capacidad de crear niebla y confusión se ha mejorado mucho. Las historias y los rumores se pueden plantar sin prácticamente ninguna fuente detrás de ellos. La historia se propagará viralmente. Antes de que las personas comiencen

a cuestionar la validez de la historia A, su atención se distrae con otra cosa, la historia B o C; mientras tanto, la historia A se arraiga en la mente de las personas de manera sutil. Es una capa adicional de incertidumbre y duda que lo hace bastante fácil para todo tipo de juegos de insinuaciones. Para descifrar hechos que parecen difíciles de leer, a veces me baso en una estrategia que proviene del latín “Cui bono?”. Fue utilizado por primera vez en este contexto por Cicerón y se traduce literalmente como "¿Para el bien o beneficio de quién?" Significa: cuando esté tratando de descubrir los motivos detrás de una acción turbia, observe a quién realmente beneficia al final y luego trabaje hacia atrás. El interés propio gobierna el mundo. mire para ver a quién realmente beneficia al final, y luego trabaje hacia atrás. El interés propio gobierna el mundo. mire para ver a quién realmente beneficia al final, y luego trabaje hacia atrás. El interés propio gobierna el mundo.

Ley Diaria: No te dejes engañar por las apariencias, por lo que pasa, por lo que la gente hace y dice. Pregunta siempre: “Cui bono?”

www.powerseductionandwar.com, 23 de noviembre de 2007

28 DE MAYO

La verdad efectiva

Porque la gran mayoría de la humanidad está satisfecha con las apariencias, como si fueran realidades.

—NICCOLÒ MAQUIAVELO

Maquiavelo llama a esto “la verdad efectiva”, y es su concepto más brillante, en mi opinión. Funciona así: la gente dirá casi cualquier cosa para justificar sus acciones, para darles una apariencia moral o santurrona. Lo único que está claro, la única forma en que podemos juzgar a las personas y eliminar toda esta basura es observando sus acciones, los resultados de sus acciones. Esa es su verdad efectiva. Tomemos al Papa, por ejemplo.

Sermoneará eternamente sobre los pobres, sobre la moral, sobre la paz, pero mientras tanto preside la organización más poderosa del mundo (en tiempos de Maquiavelo). Y

sus acciones se refieren básicamente a aumentar este poder. La verdad efectiva es que el Papa es un animal político, y que sus decisiones implican inevitablemente mantener el lugar preeminente de la Iglesia Católica en el mundo.

Ley Cotidiana: Juzgar a las personas por los resultados de sus acciones y maniobras, y no por las historias que cuentan.

www.powerseductionandwar.com, 28 de julio de 2006

29 DE MAYO

Nada personal

Mucha gente en la vida tiene terribles problemas para lidiar con la política, para desvincular sus emociones del mundo laboral o del ámbito del poder. Se toman todo personalmente. Yo mismo tuve un problema terrible trabajando en oficinas, trabajando en Hollywood, trabajando en periodismo, etc. Soy un poco ingenuo, y muchas otras personas también lo son. Y básicamente lo que sucede en estas situaciones es que, como nadie te entrena para estas cosas, te emocionas, te tomas lo que la gente dice y hace como algo personal. En el momento en que te envuelves en las emociones, estás acabado. Tienes que ser capaz de mirar la vida como si fuera un tablero de ajedrez. Marcus Aurelius tiene esta gran cita que voy a parafrasear: si estás en un ring de boxeo y el boxeador te golpea en la cara, no te quejes de la injusticia o la crueldad. No, eso es sólo parte del juego.

Quiero que veas la vida así: si alguien te hace algo desagradable, controla tus emociones.

No reacciones. No te enfades. Míralo como se mueve en un tablero de ajedrez. Te están moviendo. No escuches sus palabras, porque la gente dirá cualquier cosa. Mira sus movimientos. Mira sus maniobras. Mira sus acciones pasadas. Las acciones te dicen quiénes son, no lo que dicen. Ese tipo de autocontrol es inmensamente liberador y fortalecedor.

Ley diaria: Juzgar a las personas por sus acciones y no tomarlas como algo personal te liberará y te ayudará a mantener tu equilibrio emocional.

"Robert Greene: dominio e investigación", *Encontrar el dominio: conversaciones con Michael Gervais, 25 de enero de 2017*

30 DE MAYO

Todos quieren más poder

Está la famosa frase de Lord Acton de que el poder absoluto corrompe absolutamente. La gente lo cita mucho. Pero Malcolm X dijo que lo contrario también es cierto, a saber, que tener poder puede corromper, pero no tener absolutamente ningún poder corrompe absolutamente. Sostengo en Las 48 leyes del poder que el sentimiento de no tener poder sobre las personas y los eventos es generalmente insoportable para nosotros: cuando nos sentimos impotentes, nos sentimos miserables. Nadie quiere menos poder; todos quieren más.

Ley diaria: en caso de duda, asuma que las personas hacen lo que hacen y dicen lo que dicen porque quieren más poder, no menos.

"Robert Greene: Las 48 leyes del poder", Entre líneas con Barry Kibrick, 15 de mayo de 2015

31 DE MAYO

Sepa con quién está tratando

Estad convencidos de que no hay personas tan insignificantes y despreciables que no puedan, en un momento u otro, tener el poder de seros útiles; lo cual ciertamente no harán, si alguna vez les has mostrado desprecio.

—LORD CHESTERFIELD

La capacidad de medir a las personas es la habilidad más importante de todas para reunir y conservar el poder. Sin él, estás ciego: no solo ofenderás a las personas equivocadas, sino que elegirás a los tipos equivocados para trabajar y pensarás que estás halagando a las personas cuando en realidad las estás insultando. Antes de emprender cualquier movimiento, tómate la medida de tu marca o potencial oponente. De lo contrario, perderá el tiempo y cometerá errores. Estudie las debilidades de las personas, las grietas en su

armadura, sus áreas de orgullo e inseguridad. Conozca sus entresijos incluso antes de decidir si tratar con ellos o no. Dos palabras finales de precaución: primero, al juzgar y medir a su oponente, nunca confíe en sus instintos. Cometerá los errores más grandes de todos si confía en indicadores tan inexactos. Nada puede sustituir la recopilación de conocimientos concretos. Estudia y espía a tu oponente durante el tiempo que sea necesario; esto dará sus frutos a largo plazo. Segundo, nunca confíes en las apariencias.

Cualquiera con el corazón de una serpiente puede usar una demostración de bondad para encubrirlo; una persona que es fanfarrona en el exterior a menudo es realmente un cobarde. Nunca confíes en la versión que la gente da de sí misma, es totalmente poco fiable.

Ley Diaria: ¿Qué posible bien puede provenir de la ignorancia acerca de otras personas? Aprenda a distinguir los leones de los corderos o pague el precio.

Las 48 leyes del poder, Ley 19: Sepa con quién está tratando, no ofenda a la persona equivocada

Junio

El oficio divino

DOMINAR LAS ARTES DE LA INDIRECTA Y LA MANIPULACIÓN

En los mitos griegos, en el ciclo Mahabharata de la India, en la epopeya de Gilgamesh en Oriente Medio, los dioses tienen el privilegio de utilizar artes engañosas; un gran hombre, Odiseo, por ejemplo, fue juzgado por su habilidad para rivalizar con la ast ucia de los dioses, robando parte de su poder divino al igualarlos en ingenio y engaño. El engaño es un arte desarrollado de la civilización y el arma más potente en el juego del poder. El engaño y la mascarada no deben verse como feos o inmorales. Toda interacción humana requiere engaño en muchos niveles y, de alguna manera, lo que separa a los humanos de los animales es nuestra capacidad para mentir y engañar. Por fuera, debes parecer que respetas las sutilezas, pero por dentro, a menos que seas un tonto, aprendes rápidamente a ser prudente ya hacer lo que aconsejaba Napoleón: meter tu mano de hierro dentro de un guante de terciopelo. Si puede dominar las artes del engaño y la indirección, aprendiendo a seducir, hechizar, engañar y superar sutilmente a sus oponentes, alcanzará las alturas del poder. El mes de junio te enseñará cómo hacer que las personas se dobleguen a tu voluntad sin que se den cuenta de lo que has hecho. Y si no se dan cuenta de lo que has hecho, no se resentirán ni te resistirán.

Hace unos años, para ayudar a mi mente a superar la rutina de escribir Las 33 estrategias de guerra, compré una mesa de billar. Después de un arduo día de trabajo, me acostumbraba al juego de billar y me concentraba por completo en el fieltro verd e, el taco, las rayas y los sólidos. Terminó siendo la elección perfecta de diversión. La piscina, me quedó claro, tiene que ver con los ángulos. Primero, hay ángulos simples, ya que debes golpear la bola blanca hacia

cualquier lado cuando no estás en línea recta. Esto a menudo no es tan fácil como parece. Luego, están los ángulos que tomas cuando lanzas la bola objetivo por los lados, un juego completamente nuevo en sí mismo. Esto va más allá con el tiro de doble banco.

Están los ángulos de las tomas combinadas, e incluso combinaciones más resbaladizas cuando usas un sólido para deslizar una raya y golpear un sólido. Luego está todo el lenguaje de los ángulos que entra en juego cuando piensas en el futuro y tratas de mantener la bola blanca en una posición sólida, trabajando con los espacios abiertos de la mesa.

Finalmente, están los ángulos abstractos en el espacio y el tiempo psicológicos: jugar con la mente de tu oponente; dejándolo adelantarse, pero arrinconándose en relación a las últimas bolas sobre la mesa; llevándolo a posiciones imposibles (la bolsa de trucos); o ver la tabla completa y cómo la ejecutará en poco tiempo. En otras palabras, hay capas de ángulos, todos más sutiles y artísticos a medida que subes la escalera y mejoras tu juego.

Ya no soy un principiante de rango, pero ciertamente no soy un buscavidas, todavía no.

Para jugar bien, para mejorar tu juego, tu enfoque debe ser total.

Como en la piscina, así en la vida. Los tontos y los principiantes están encerrados en la mentalidad de una sola pelota a la vez y se emocionan mucho cuando golpean una en un tiro inteligente, pero no dejan adónde ir. Nunca aprenden los ángulos por encima de los ángulos por encima de los ángulos.

Luego están las personas que mejoran un poco su juego, que dan la apariencia de saber cómo apresurarse, que en realidad pueden anotar algunos tiros seguidos. En Hollywood, trabajé para algunas personas así. Dejarían que otros hicieran el trabajo y se llevarían todo el crédito. Conocí a un director que jugaba constantemente al juego de contratar a otra persona para que dirigiera el guión favorito que había escrito, alguien joven, entusiasta e inexperto. Esta persona inevitablemente fallaría bastante temprano en el proceso; el director tendría que entrar y rescatar la situación, su objetivo todo el tiempo. Es mejor configurarlo de esa manera que ser visto como demasiado ambicioso y codicioso, siempre insistiendo en que él dirija todos los

proyectos en su plato. Similar a cómo Pat Riley diseñó todo su regreso al entrenamiento.

Pero estos tipos realmente no ven la tabla completa, ni tienen un buen final trazado.

Tienen algunos ángulos, pero no de gran orden. Realmente nunca llegan tan lejos.

Suscitan mucho resentimiento y resistencia. Son estafadores de nivel bajo a medio.

Un conocido mío que dirige su propio negocio de medios vino a verme hace unos años con un problema: un empleado de alto nivel había filtrado algo vergonzoso sobre él a otros empleados. Su ángulo al filtrar esto fue llamar la atención del jefe y advertirle sobre qué más podría hacer. Le preocupaba que el jefe planeara despedirlo, por lo que este fue su disparo de advertencia.

Mi consejo para él fue que fuera consciente primero de lo que estaba haciendo el filtrador y luego que no indicara ningún tipo de reacción negativa de su parte. Debía seguir mostrándose amistoso, como si nada hubiera pasado. Esto era una fachada, una distracción. El empleado tendría que concentrarse en esto y averiguar qué significaba. ¿El jefe estaba siendo tímido? ¿No le importaba? ¿Estaba tratando de reconquistarlo? ¿Se sintió intimidado? Esto le daría tiempo al jefe.

A medida que investigamos la situación, vimos más de lo que estaba sucediendo y se nos ocurrió una solución. Primero, despidió a otros dos empleados que eran aliados del filtrador y evidentes alborotadores. A un tercero lo transfirieron a una oficina en un lugar distante. Todo esto aparentemente se hizo como una reacción a su falta de rendimiento y no tenía vínculos aparentes con el filtrador en cuestión. El propósito era doble: aislar al objetivo, dificultarle la conspiración y agitar las cosas; y enviarle una advertencia indirecta de que el jefe no era alguien con quien pudiera meterse fácilmente.

Sus movimientos no eran fáciles de descifrar; llamaron la atención del filtrador y lo congelaron en su lugar. Mientras considerábamos las posibles reacciones del filtrador a estos movimientos y cómo podría aumentar todo si se sentía amenazado, trabajamos en un ángulo más

alto para esta reacción, de modo que cubrimos la mayor cantidad de bases posibles. Habíamos planeado una forma de incluso darle jaque mate si maniobraba para hacer pública su información.

Iceberg Slim es uno de mis autores favoritos. Para Iceberg, el mundo está dividido entre buscavidas y tontos. Eres lo uno o lo otro. El tonto no tiene ángulos en la vida, no tiene sentido del arte de la indirección y solo puede hacer una jugada estúpida a la vez. El estafador siempre apunta a los ángulos, aprende a jugarlos y se convierte en un artista en el juego.

1 ° DE JUNIO

Use la máscara adecuada

No puedes tener éxito en el engaño a menos que adoptes un enfoque algo distanciado de ti mismo, a menos que puedas ser muchas personas diferentes, usando la máscara que el día y el momento requieren. Con un enfoque tan flexible de todas las apariencias, incluida la propia, se pierde gran parte de la pesadez interna que detiene a las personas. Haz que tu cara sea tan maleable como la del actor, trabaja para ocultar tus intenciones a los demás, practica atraer a la gente a las trampas.

Ley Cotidiana: Jugar con las apariencias y dominar las artes del engaño se encuentran entre los placeres estéticos de la vida. También son componentes clave en la adquisición de poder.

Las 48 Leyes del Poder, Prefacio

2 DE JUNIO

Use la ausencia para aumentar el respeto

Si me ven a menudo en el teatro, la gente dejará de fijarse en mí.

-NAPOLEÓN

Hoy, en un mundo inundado de presencia a través de la avalancha de imágenes, el juego de la retirada es poderoso. Ya rara vez sabemos cuándo retirarnos, y nada parece privado, por lo que nos

asombramos de cualquiera que pueda desaparecer por elección. En la ciencia de la economía, la ley de la escasez nos da esta verdad: demasiada circulación hace que el precio baje. Pero al retirar algo del mercado, crea valor instantáneo. En la Holanda del siglo XVII, las clases altas querían que el tulipán fuera algo más que una hermosa flor: querían que fuera una especie de símbolo de estatus. Haciendo que la flor escaseara, de hecho, casi imposible de obtener, provocaron lo que más tarde se llamó tulipomanía. Una sola flor valía ahora más que su peso en oro. Extienda la ley de la escasez a sus propias habilidades. Haz que lo que ofreces al mundo sea raro y difícil de encontrar.

Ley diaria: cuanto más se te ve y se te escucha, más común pareces. Si ya estás establecido en un grupo, retirarte temporalmente de él hará que se hable más de ti, incluso que te admiren más. Debes aprender cuándo irte. Crear valor a través de la escasez.

Las 48 leyes del poder, Ley 16: Use la Ausencia para Aumentar el Respeto y el Honor

3 DE JUNIO

Toma el control de tu imagen

El hombre que pretende hacer fortuna en esta antigua capital del mundo [Roma] debe ser un camaleón capaz de reflejar los colores de la atmósfera que lo rodea, un Proteo apto para asumir todas las formas, todas las formas.

—GIOVANNI CASANOVA

La gente tenderá a juzgarte en función de tu apariencia externa. Si no tienes cuidado y simplemente asumes que lo mejor es ser tú mismo, comenzarán a atribuirte todo tipo de cualidades que poco tienen que ver con lo que eres pero que corresponden a lo que quieren ver. Todo esto puede confundirte, hacerte sentir inseguro y consumir tu atención. Al interiorizar sus juicios, le resultará difícil concentrarse en su trabajo. Tu única protección es cambiar esta dinámica moldeando conscientemente estas apariencias, creando la imagen que te conviene y controlando los juicios de las personas. A veces le resultará apropiado dar un paso atrás y crear algo de misterio a su

alrededor, aumentando su presencia. En otros momentos querrás ser más directo e imponer una apariencia más concreta. En general, nunca te decides por una imagen ni le das a la gente el poder de entenderte por completo. Siempre estás un paso por delante del público.

Ley diaria: nunca dejes que la gente piense que te han descubierto por completo.

Crea algo de misterio a tu alrededor.

Maestría, IV: Ver a las personas como son: inteligencia social

4 DE JUNIO

Juega con el instinto de la gente para confiar en las apariencias La apariencia y la intención inevitablemente atrapan a las personas cuando se usan ingeniosamente, incluso si las personas sienten que hay una intención oculta detrás de la apariencia manifiesta.

—YAGYŪ MUNENORI

Básico para la capacidad de engañar es una simple verdad sobre la naturaleza humana: nuestro primer instinto es confiar siempre en las apariencias. No podemos andar dudando de la realidad de lo que vemos y oímos, imaginando constantemente que las apariencias ocultan algo más nos agotarían y aterrorizarían. Este hecho hace que sea relativamente fácil de engañar. Simplemente cuelgue un objeto que parece desear, una meta a la que parece apuntar, frente a los ojos de las personas y tomarán la apariencia por la realidad.

Una vez que sus ojos se centren en el señuelo, no se darán cuenta de lo que realmente estás haciendo.

Ley Diaria: Oculta tus intenciones detrás de un manto de apariencias cuidadosamente construidas.

Las 48 leyes del poder, Ley 3: Oculte sus intenciones

5 DE JUNIO

Crear efectos dramáticos

En el momento de las elecciones presidenciales de 1932 de Franklin Delano Roosevelt, Estados Unidos se encontraba en medio de una grave crisis económica. Los bancos estaban fallando a un ritmo alarmante. Poco después de ganar las elecciones, Roosevelt entró en una especie de retirada. No dijo nada sobre sus planes o los nombramientos de su gabinete. Incluso se negó a reunirse con el presidente en funciones, Herbert Hoover, para discutir la transición. En el momento de la toma de posesión de Roosevelt, el país se encontraba en un estado de gran ansiedad. En su discurso inaugural, Roosevelt cambió de marcha. Pronunció un poderoso discurso, dejando en claro que pretendía llevar al país en una dirección completamente nueva, barriendo los gestos tímidos de sus antecesores. A partir de entonces, el ritmo de sus discursos y decisiones públicas (designaciones de gabinete, legislación audaz) se desarrolló a un ritmo increíblemente rápido. El período posterior a la toma de posesión se conoció como los "Cien días", y su éxito en cambiar el estado de ánimo del país se debió en parte al inteligente ritmo de Roosevelt y al uso de contrastes dramáticos. Mantuvo a su audiencia en suspenso, luego los golpeó con una serie de gestos audaces que parecían aún más trascendentales porque surgieron de la nada.

Ley diaria: Usa el tiempo teatral para sorprender y divertir. Aprende a orquestar eventos como Roosevelt, nunca revelando todas tus cartas a la vez, sino desplegándolas de una manera que aumente su efecto dramático.

Las 48 leyes del poder, Ley 25: Recrearte a ti mismo

6 DE JUNIO

Juega bien tu papel

En el método de actuación, te entrenas para poder mostrar las emociones adecuadas cuando se te ordena. Te sientes triste cuando tu parte lo requiere recordando tus propias experiencias que causaron tales emociones, o si es necesario, simplemente imaginando tales experiencias. El punto es que tú tienes el control. En la vida real no es posible entrenarnos a tal grado, pero si no tienes control, si estás continuamente emocionando lo que te viene en el momento, sutilmente señalarás debilidad y una falta general de autodominio. Aprende a ponerte conscientemente en el estado de ánimo emocional

adecuado imaginando cómo y por qué deberías sentir la emoción adecuada para la ocasión o actuación que estás a punto de dar. Entrégate al sentimiento del momento para que el rostro y el cuerpo se animen de forma natural. A veces, al hacerte sonreír o fruncir el ceño, experimentará algunas de las emociones que acompañan a estas expresiones. Igual de importante, entrénate para volver a una expresión más neutral en un momento natural, con cuidado de no ir demasiado lejos con tus emociones. Date cuenta de lo siguiente: la palabra personalidad proviene del latín persona, que significa "máscara". En público, todos usamos máscaras, y esto tiene una función positiva. Si mostráramos exactamente quiénes somos y dijéramos lo que pensamos con sinceridad, ofenderíamos a casi todos y revelaríamos cualidades que es mejor ocultar. Tener una personalidad, interpretar bien un papel, en realidad nos protege de las personas que nos miran d emasiado de cerca, con todas las inseguridades que eso generaría.

Ley diaria: todos somos actores en el teatro de la vida y cuanto mejor interpretes tu papel y uses la máscara adecuada, más poder acumularás.

Las leyes de la naturaleza humana, 3: Ver a través de las máscaras de las personas: la ley del juego de roles

7 DE JUNIO

Nunca Impugnen la Inteligencia de las Personas

La mejor manera de ser bien recibido por todos es vestirte con la piel del más tonto de los brutos.

—BALTASAR GRACIÁN

La sensación de que alguien más es más inteligente que nosotros es casi intolerable. Por lo general, tratamos de justificarlo de diferentes maneras: "Él solo tiene conocimiento de libros, mientras que yo tengo conocimiento real". "Sus padres pagaron para que tuviera una buena educación. Si mis padres hubieran tenido tanto dinero, si yo hubiera sido tan privilegiado. . . "No es tan inteligente como cree". Por último, pero no menos importante:

"Ella puede conocer su pequeño y estrecho campo mejor que yo,

pero más allá de eso, en realidad no es inteligente en absoluto. Incluso Einstein era un idiota fuera de la física".

Dado lo importante que es la idea de la inteligencia para la vanidad de la mayoría de las personas, es crítico nunca insultar o impugnar inadvertidamente el poder del cerebro de una persona. Ese es un pecado imperdonable. Pero si puede hacer que esta regla de hierro funcione para usted, abre todo tipo de vías de engaño.

Ley diaria: asegúreles subliminalmente a las personas que son más inteligentes que usted, o incluso que usted es un poco idiota, y puede correr alrededor de ellos.

Las 48 leyes del poder, Ley 21: Juega como un tonto para atrapar a un tonto: parece más tonto que tu marca

8 DE JUNIO

Distráelos de tu objetivo real

Durante la Guerra de Sucesión española en 1711, el duque de Marlborough, jefe del ejército inglés, quería destruir un fuerte francés clave, porque protegía una vía vital hacia Francia. Sin embargo, sabía que si lo destruía, los franceses se darían cuenta de lo que él quería: avanzar por ese camino. En cambio, entonces, simplemente capturó el fuerte y lo acuarteló con algunas de sus tropas, haciendo parecer que lo quería para algún propósito propio. Los franceses atacaron el fuerte y el duque les permitió recuperarlo. Sin embargo, una vez que lo recuperaron, lo destruyeron, pensando que el duque lo había querido por alguna razón importante. Ahora que el fuerte se había ido, el camino estaba desprotegido y Marlborough podría marchar fácilmente hacia Francia. Usa esta táctica d e la siguiente manera: no escondas tus intenciones cerrándote (con el riesgo de parecer reservado y hacer que la gente sospeche), sino hablando sin parar sobre tus deseos y metas, pero no sobre las verdaderas. Matarás tres pájaros de un tiro: te muestras amistoso, abierto y confiado; ocultas tus intenciones; y envías a tus rivales a persecuciones inútiles que consumen mucho tiempo.

Ley diaria: parece querer algo en lo que en realidad no está interesado y sus enemigos perderán el rastro, cometiendo todo tipo de errores en sus cálculos.

Las 48 leyes del poder, Ley 3: Oculte sus intenciones

9 DE JUNIO

Brinde a las personas la oportunidad de sentirse superiores Algunas personas verán una apelación a su propio interés como fea e innoble. En realidad, prefieren poder ejercer la caridad, la misericordia y la justicia, que son sus formas de sentirse superiores a ti: cuando les pides ayuda, enfatizas su poder y posición. Son lo suficientemente fuertes como para no necesitar nada de ti excepto la oportunidad de sentirse superiores. Este es el vino que los embriaga. Se mueren por financiar tu proyecto, por presentarte a personas poderosas, siempre que, por supuesto, todo esto se haga en público y por una buena causa (generalmente, cuanto más público, mejor). No todo el mundo, entonces, puede ser abordado a través del interés propio cínico. Algunas personas se desanimarán porque no quieren parecer motivados por tales cosas. Necesitan oportunidades para mostrar su buen corazón. No seas tímido. Dales esa oportunidad.

Ley diaria: debes descubrir qué hace funcionar a los demás. Cuando exudan codicia, apela a su codicia. Cuando quieran parecer caritativos y nobles, apela a su caridad.

Las 48 leyes del poder, Ley 13: Cuando pida ayuda, apele al interés propio de las personas, nunca a su misericordia o gratitud

10 DE JUNIO

Contagiar al grupo de emociones productivas

Contagie al grupo con un sentido de resolución que emana de usted. No te molestan los contratiempos; sigues avanzando y trabajando en los problemas. Eres persistente. El grupo siente esto, y los individuos se sienten avergonzados por ponerse histéricos ante el más mínimo cambio en la fortuna. Puedes intentar contagiar de confianza al grupo, pero ten cuidado de que esto no caiga en la grandiosidad. Su confianza y la del grupo provienen principalmente de una trayectoria exitosa. Cambie periódicamente las rutinas, sorprenda al grupo con algo nuevo o desafiante. Esto los despertará y los sacará de la complacencia que puede asentarse en cualquier grupo que logre el éxito. Lo que es más importante, mostrar una falta de

miedo y una apertura general a nuevas ideas tendrá el efecto más terapéutico de todos. Los miembros se volverán menos defensivos.

Ley Diaria: Las personas son naturalmente más emocionales y permeables a los estados de ánimo de los demás. Trabaje con la naturaleza humana y conviértala en algo positivo infectando al grupo con el conjunto adecuado de emociones. Las personas son más susceptibles a los estados de ánimo y actitudes del líder que a los de cualquier otra persona.

Las leyes de la naturaleza humana, 14: Resistir la atracción hacia abajo del grupo: la ley de la conformidad

JUNIO 11

Golpea al pastor

Cuando el árbol cae, los monos se dispersan.

—DICHO CHINO

Dentro de cualquier grupo, la mayoría de las veces los problemas se pueden atribuir a una sola fuente: el infeliz, crónicamente insatisfecho, que siempre provocará disensiones e infectará al grupo con su malestar. Antes de que sepas qué te golpeó, la insatisfacción se extiende. Actúa antes de que sea imposible desenredar un hilo de miseria de otro, o ver cómo empezó todo. Primero, reconozca a los alborotadores por su presencia autoritaria o por su naturaleza quejumbrosa. Una vez que los detecte, no intente reformarlos o apaciguarlos, eso solo empeorará las cosas. No los ataque, ya sea directa o indirectamente, ya que son venenosos por naturaleza y trabajarán bajo tierra para destruirlo. Haz esto en su lugar: destiérralos antes de que sea demasiado tarde. Sepáralos del grupo antes de que se conviertan en el ojo de un remolino. No les deis tiempo para despertar inquietudes y sembrar descontento; no les des espacio para moverse. Deja que una persona sufra para que el resto pueda vivir en paz.

Ley Diaria: Cuando el líder se va, el centro de gravedad se va; no hay nada por lo que girar y todo se desmorona. Golpea la fuente del problema y las ovejas se dispersarán.

Las 48 leyes del poder, Ley 42: Hiere al pastor y las ovejas se dispersarán

12 DE JUNIO

Usa la táctica de la rendición

Cuando seas más débil, nunca luches por el honor; elige rendirte en su lugar. La rendición te da tiempo para recuperarte, tiempo para atormentar e irritar a tus conquistadores, tiempo para esperar a que su poder disminuya. No les des la satisfacción de luchar y derrotarte, ríndete primero. Al poner la otra mejilla, los enfureces y los inquietas. Haz de la rendición una herramienta de poder. Y tenga en cuenta lo siguiente: las personas que intentan hacer una demostración de su autoridad son fácilmente engañadas por la táctica de la rendición. Tu señal exterior de sumisión los hace sentir importantes; satisfechos de que los respetes, se convierten en blancos más fáciles para un contraataque posterior.

Ley Diaria: Si te encuentras temporalmente debilitado, la táctica de la rendición es perfecta para levantarte de nuevo: disfraza tu ambición; te enseña paciencia y autocontrol, habilidades clave en el juego.

Las 48 leyes del poder, Ley 22: Utilice la táctica de la rendición: transforme la debilidad en poder

13 DE JUNIO

Liderar desde el frente

Aníbal fue el mayor general de la antigüedad por su admirable comprensión de la moral de combate. . .. Sus hombres no eran mejores que los soldados romanos. No estaban tan bien armados, la mitad menos en número. Sin embargo, él siempre fue el conquistador.

Comprendió el valor de la moral. Tenía la confianza absoluta de su gente.

—CORONEL CHARLES ARDANT DU PICQ

La moral es contagiosa y usted, como líder, marca la pauta. Pide

sacrificios que no harás tú mismo (haciendo todo a través de asistentes) y tus tropas se volverán letárgicas y resentidas; actúa demasiado amable, muestra demasiada preocupación por su bienestar, y drenarás la tensión de sus almas y crearás niños mimados que se quejan ante la más mínima presión o solicitud de más trabajo. El ejemplo personal es la mejor manera de establecer el tono adecuado y levantar la moral. Cuando tu gente ve tu devoción por la causa, ingieren tu espíritu de energía y sacrificio. Unas pocas críticas oportunas aquí y allá y solo se esforzarán más por complacerlo, para estar a la altura de sus altos estándares.

En lugar de tener que empujar y tirar de tu ejército, los encontrarás persiguiéndote.

Ley diaria: Al ejercer influencia en el mundo, los seres humanos, un ejército devoto de seguidores, son más valiosos que el dinero. Harán cosas por ti que el dinero no puede comprar.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 7: Transforme su guerra en una cruzada: estrategias de moral

14 DE JUNIO

Disuadir con una presencia amenazante

Cuando los oponentes no están dispuestos a pelear contigo, es porque piensan que es contrario a sus intereses, o porque los has engañado para que piensen así.

—SUN TZU

Todos tenemos que encajar, jugar a la política, parecer agradables y complacientes. La mayoría de las veces esto funciona bien, pero en momentos de peligro y dificultad, ser visto como tan amable funcionará en tu contra: dice que puedes ser empujado, desanimado y obstruido. Si nunca antes has estado dispuesto a contraatacar, ningún gesto amenazante que hagas será creíble. Comprenda: es de gran valor hacer saber a las personas que, cuando sea necesario, puede dejar de lado su amabilidad y ser francamente difícil y desagradable. Unas pocas demostraciones claras y violentas serán suficientes.

Una vez que las personas te vean como un luchador, se acercarán

a ti con un poco de miedo en sus corazones. Y como decía Maquiavelo, es más útil ser temido que ser amado.

La incertidumbre a veces es mejor que la amenaza abierta: si sus oponentes nunca están seguros de lo que costará meterse con usted .

Ley diaria: Construye una reputación: Estás un poco loco. Pelear contigo no vale la pena. Crea esta reputación y hazla creíble con algunos actos impresionantes, impresionantemente violentos.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 10: Crear una presencia amenazadora—Estrategias de disuasión

15 DE JUNIO

El arte de la presencia y la ausencia

La ausencia disminuye las pasiones menores y enciende las grandes, como el viento apaga una vela y aviva el fuego.

—FRANÇOIS DE LA ROCHEFOUCAULD

Los líderes deben saber equilibrar la presencia y la ausencia. En general, lo mejor es inclinarse un poco más en la dirección de la ausencia, de modo que cuando aparezcas ante el grupo, generes emoción y dramatismo. Si se hace bien, en esos momentos en los que no estás disponible, la gente estará pensando en ti. Hoy la gente ha perdido este arte. Están demasiado presentes y son familiares, todos sus movimientos se muestran en las redes sociales. Eso puede hacerte identificable, pero también te hace parecer como todos los demás, y es imposible proyectar autoridad con una presencia tan ordinaria. Tenga en cuenta que hablar demasiado es un tipo de presencia excesiva que irrita y revela debilidad.

El silencio es una forma de ausencia y retraimiento que llama la atención; deletrea dominio propio y poder; cuando hablas, tiene un mayor efecto. De manera similar, si comete un error, no exageres ni te disculpes en exceso. Dejas en claro que aceptas la responsabilidad y eres responsable de cualquier falla, y luego sigues adelante. Tu contrición debe ser relativamente tranquila; sus acciones posteriores demostrarán que ha aprendido la lección. Evite parecer defensivo y

llorón si es atacado. Estás por encima de eso.

Ley diaria: si estás demasiado presente y familiar, siempre disponible y visible, pareces demasiado banal. No le das a la gente espacio para idealizarte. Pero si eres demasiado distante, la gente no puede identificarse contigo.

Las leyes de la naturaleza humana, 15: Haz que quieran seguirte: la ley de la inconstancia

JUNIO 16

Haz que otros jueguen con las cartas que repartes

Palabras como "libertad", "opciones" y "elección" evocan un poder de posibilidad mucho más allá de la realidad de los beneficios que implican. Cuando se examinan de cerca, las opciones que tenemos —en el mercado, en las elecciones, en nuestros trabajos— tienden a tener limitaciones notables: a menudo se trata de elegir simplemente entre A y B, con el resto del alfabeto fuera de escena... Sin embargo, mientras parpadea el más leve espejismo de elección, rara vez nos enfocamos en las opciones que faltan. “Elegimos”

creer que el juego es justo y que tenemos nuestra libertad. Preferimos no pensar demasiado en la profundidad de nuestra libertad de elección.

Esta falta de voluntad para sondear la pequeñez de nuestras elecciones surge del hecho de que demasiada libertad crea una especie de ansiedad. La frase “opciones ilimitadas”

suena infinitamente prometedora, pero las opciones ilimitadas en realidad nos paralizarían y nublarían nuestra capacidad de elegir. Nuestra gama limitada de opciones nos consuela. Esto proporciona a los inteligentes y astutos enormes oportunidades para el engaño. A las personas que eligen entre alternativas les resulta difícil creer que están siendo manipuladas o engañadas; no pueden ver que les estás permitiendo una pequeña cantidad de libre albedrío a cambio de una imposición mucho más poderosa de tu propia voluntad. Establecer una gama estrecha de opciones, entonces, siempre debe ser parte de sus engaños.

Ley diaria: Hay un dicho: si puedes hacer que el pájaro entre en la jaula por sí solo, cantará mucho más bonito. Ofrezca a las personas opciones que resulten a su favor, cualquiera que elijan. Oblígalos a elegir entre el menor de dos males, los cuales sirven para tu propósito.

Las 48 leyes del poder, Ley 31: Controle las opciones: haga que otros jueguen con las cartas que reparte

17 DE JUNIO

Las imágenes seductoras

A la gente siempre le impresiona la apariencia superficial de las cosas.

—NICCOLÒ MAQUIAVELO

Cuando el estafador Yellow Kid Weil creó un boletín que promocionaba las acciones falsas que estaba vendiendo, lo llamó el "Boletín de la Carta Roja" y lo imprimió, a un costo considerable, en tinta roja. El color creaba una sensación de urgencia, poder y buena fortuna. Weil reconoció detalles como estos como claves para el engaño, al igual que los anunciantes modernos y los vendedores masivos. Si usa "oro" en el título de algo que está tratando de vender, por ejemplo, imprímalo en oro. Como predomina el ojo, las personas responderán más al color que a la palabra.

Ley diaria: nunca descuides la forma en que organizas las cosas visualmente.

Factores como el color tienen una enorme resonancia simbólica.

Las 48 leyes del poder, Ley 37: Crear Espectáculos Convincentes

18 DE JUNIO

Nunca reforme demasiado a la vez

Debe considerarse que no hay nada más difícil de realizar, ni más

dudoso de éxito, ni más peligroso de manejar, que iniciar un nuevo orden de cosas.

—NICCOLÒ MAQUIAVELO

La psicología humana contiene muchas dualidades, una de ellas es que, si bien las personas entienden la necesidad del cambio, sabiendo lo importante que es que las instituciones y los individuos se renueven ocasionalmente, también se sienten irritados y molestos por los cambios que los afectan personalmente. Saben que el cambio es necesario y que la novedad alivia el aburrimiento, pero en el fondo se aferran al pasado.

Quieren un cambio en lo abstracto, o un cambio superficial, pero un cambio que trastorna los hábitos y rutinas fundamentales les perturba profundamente. Ninguna revolución se ha ido sin una poderosa reacción posterior contra ella, porque a la larga el vacío que crea resulta demasiado inquietante para el animal humano, que inconscientemente asocia tales vacíos con la muerte y el caos. La oportunidad de cambio y renovación seduce a la gente al lado de la revolución, pero una vez que su entusiasmo se desvanece, lo cual sucederá, se quedan con un cierto vacío. Anhelando el pasado, crean una oportunidad para que regrese. Es mucho más fácil y menos sangriento jugar una especie de juego de estafa.

Predique el cambio tanto como quiera, e incluso promulgue sus reformas, pero déles la apariencia reconfortante de eventos y tradiciones más antiguos.

Ley diaria: si eres nuevo en una posición de poder, o estás tratando de construir una base de poder, haz una demostración de respeto por la forma antigua de hacer las cosas. Si es necesario un cambio, haz que se sienta como una leve mejora del pasado.

Las 48 leyes del poder, Ley 45: Predique la necesidad del cambio, pero nunca reforme demasiado a la vez

19 DE JUNIO

Haz que otros vengan a ti

Filippo Brunelleschi, el gran artista y arquitecto del

Renacimiento, fue un gran practicante del arte de hacer que los demás acudieran a él como muestra de su poder. En una ocasión había sido contratado para reparar la cúpula de la catedral de Santa Maria del Fiore en Florencia. La comisión era importante y prestigiosa. Pero cuando los funcionarios de la ciudad contrataron a un segundo hombre, Lorenzo Ghiberti, para trabajar con Brunelleschi, el gran artista caviló en secreto. Sabía que Ghiberti había conseguido el trabajo a través de sus conexiones, y que no haría nada del trabajo y obtendría la mitad del crédito. Entonces, en un momento crítico de la construcción, Brunelleschi desarrolló repentinamente una misteriosa enfermedad. Tuvo que dejar de trabajar, pero señaló a los funcionarios de la ciudad que habían contratado a Ghiberti, quien debería haber podido continuar el trabajo por su cuenta. Pronto quedó claro que Ghiberti era inútil y los funcionarios llegaron a mendigar a Brunelleschi. Él los ignoró, insistiendo en que Ghiberti debería terminar el proyecto, hasta que finalmente se dieron cuenta del problema: despidieron a Ghiberti. Por algún milagro, Brunelleschi se recuperó en cuestión de días.

No tuvo que hacer una rabieta o hacer el ridículo; simplemente practicó el arte de hacer que otros se acerquen a ti.

Ley diaria: si en una ocasión consideras un punto de dignidad que otros deben acudir a ti y tienes éxito, seguirán haciéndolo incluso después de que dejes de intentarlo.

Las 48 leyes del poder, Ley 8: Haga que otras personas se acerquen a usted: use un cebo si es necesario

20 DE JUNIO

Mostrar un indicio de debilidad

Aprende a transformar tus vulnerabilidades en poder. El juego es sutil: si te revuelcas en tu debilidad, exageras tu mano, se te verá cómo alguien que busca simpatía o, peor aún, como patético. No, lo que funciona mejor es permitir que las personas echen un vistazo ocasional al lado suave y frágil de tu carácter y, por lo general, solo después de que te hayan conocido por un tiempo. Ese vistazo te humanizará, bajando sus sospechas y preparando el terreno para un apego más profundo. Normalmente fuerte y en control, en momentos te sueltas, cedes a tu debilidad, deja que lo vean.

Ley Diaria: No luches contra tus vulnerabilidades, ni trates de reprimirlas, sino ponlas en juego.

El arte de la seducción: Desarmar a través de la debilidad y la vulnerabilidad estratégicas

JUNIO 21

El agarre lento del poder

La ambición puede deslizarse tanto como elevarse.

—EDMUND BURKE

En casi todas las películas que hizo Alfred Hitchcock, tuvo que pasar por las mismas guerras, arrebatándoles gradualmente el control de la película al productor, los actores y el resto del equipo. Sus luchas con los guionistas fueron un microcosmos de la guerra más grande. Hitchcock siempre quiso que su visión de una película se reflejara exactamente en el guión, pero una mano demasiado firme en el cuello de su escritor no le traería nada más que resentimiento y un trabajo mediocre. Entonces, en cambio, se movió lentamente, comenzando por darle al escritor espacio para trabajar libremente en sus notas, luego pidiendo revisiones que moldearan el guión a su manera. Su control se hizo evidente solo gradualmente, y en ese momento el escritor estaba emocionalmente atado al proyecto y, aunque frustrado, estaba trabajando para obtener su aprobación. Un hombre muy paciente, Hitchcock dejó que sus juegos de poder se desarrollaran con el tiempo, de modo que el productor, escritor, y las estrellas entendieron la totalidad de su dominio solo cuando la película terminó. Para hacerse con el control de cualquier proyecto, debe estar dispuesto a hacer del tiempo su aliado. Si comienzas con un control total, minarás el espíritu de las personas y provocarás envidia y resentimiento. Así que comience generando la ilusión de que todos están trabajando juntos en un esfuerzo de equipo; luego mordisquea lentamente. Si en el proceso haces enojar a la gente, no te preocupes. Eso es solo una señal de que sus emociones están involucradas, lo que significa que pueden ser manipuladas. luego mordisquea lentamente.

Ley diaria: La manipulación abierta y las apropiaciones de poder son peligrosas y crean envidia, desconfianza y sospecha. A menudo, la mejor solución es moverse lentamente.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 29: Tome bocados pequeños: la estrategia de los hechos consumados

22 DE JUNIO

Controla lo que revelas

Nunca comience a mover sus propios labios y dientes antes de que lo hagan los subordinados. Cuanto más tiempo guardo silencio, antes los demás mueven los labios y los dientes. A medida que mueven los labios y los dientes, puedo comprender sus verdaderas intenciones. . .. Si el soberano no es misterioso, los ministros encontrarán oportunidad para tomar y tomar.

—HAN FEI-TZU

El poder es, en muchos sentidos, un juego de apariencias, y cuando dices menos de lo necesario, inevitablemente pareces más grande y más poderoso de lo que eres. Tu silencio hará que otras personas se sientan incómodas. Los humanos somos máquinas de interpretación y explicación; tienen que saber lo que estás pensando. Cuando controlas cuidadosamente lo que revelas, no pueden penetrar tus intenciones o tu significado. Tus respuestas cortas los pondrán a la defensiva y saltarán, llenando nerviosamente el silencio con todo tipo de comentarios que revelarán información valiosa sobre ellos y sus debilidades. Saldrán de una reunión contigo sintiéndose como si les hubieran robado, y se irán a casa y reflexionarán sobre cada una de tus palabras. Esta atención adicional a sus breves comentarios solo aumentará su poder.

Ley Diaria: Las personas poderosas impresionan e intimidan diciendo menos.

Las 48 leyes del poder, Ley 4: Di siempre menos de lo necesario

23 DE JUNIO

Juega con su alta opinión propia

El verdadero espíritu de la conversación consiste más en sacar a relucir la inteligencia de los demás que en mostrarla tú mismo en gran

medida.

—JEAN DE LA BRUYERE

Si necesita un favor de la gente, no les recuerde lo que ha hecho por ellos en el pasado, tratando de estimular sentimientos de gratitud. La gratitud es rara porque tiende a recordarnos nuestra impotencia, nuestra dependencia de los demás. Nos gust a sentirnos independientes. En cambio, recuérdeles las cosas buenas que han hecho por usted en el pasado. Esto ayudará a confirmar su opinión propia: "Sí, soy generoso". Y una vez recordado, querrán seguir estando a la altura de esta imagen y hacer otra buena obra. Un efecto similar puede provenir de perdonar repentinamente a tus enemigos y forjar un acercamiento. En la confusión emocional que esto crea, se sentirán obligados a estar a la altura de la alta opinión que ahora les has mostrado y estarán más motivados para demostrar que son dignos.

Ley Diaria: Estimular sentimientos de una alta auto-opinión en sus objetivos.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

24 DE JUNIO

Lenguaje Demoníaco

La mayoría de las personas emplean un lenguaje simbólico: sus palabras representan algo real, los sentimientos, las ideas y las creencias que realmente tienen. O representan cosas concretas en el mundo real. (El origen d e la palabra simbólico se encuentra en una palabra griega que significa "unir cosas", en este caso, una palabra y algo real). Para dominar el arte de la indirección, debe dominar lo contrario: el lenguaje diabólico. Tus palabras no representan nada real; su sonido y los sentimientos que evocan son más importantes que lo que se supone que representan. (La palabra diabólico significa, en última instancia, separar, separar las cosas; aquí, las palabras y la realidad.) Cuanto más hagas que la gente se centre en tu lenguaje dulce y en las ilusiones y fantasías que conjura, más disminuirás su contacto con realidad. Los llevas a las nubes.

Ley diaria: mantenga sus palabras vagas y ambiguas, para que las personas nunca estén muy seguras de lo que quiere decir. Envuélvelos en un lenguaje demoníaco, diabólico y no podrán concentrarse en tus maniobras, en las posibles consecuencias de tus manipulaciones.

El arte de la seducción: Usa el poder demoníaco de las palabras para sembrar confusión

25 DE JUNIO

Crea un aire de misterio

Mezcla un poco de misterio con todo, y el mismo misterio suscita veneración.

—BALTASAR GRACIÁN

El conde Victor Lustig, el aristócrata de los estafadores, jugó el juego a la perfección.

Siempre estaba haciendo cosas diferentes o que parecían no tener sentido. Se presentaba en los mejores hoteles en una limusina conducida por un chofer japonés; nadie había visto antes a un chofer japonés, así que esto parecía exótico y extraño. Lustig se vestía con la ropa más cara, pero siempre con algo —una medalla, una flor, un brazalete— fuera de lugar, al menos en términos convencionales. Esto no fue visto como de mal gusto sino como extraño e intrigante. En los hoteles se le veía recibiendo telegramas a todas horas, uno tras otro, que le traía su chófer japonés, telegramas que rompía con absoluta indiferencia. (De hecho, eran falsos, completamente en blanco). Se sentaba solo en el comedor, leyendo un libro grande y de aspecto impresionante, sonriendo a la gente, pero manteniéndose distante. Dentro de unos días, por supuesto, todo el hotel estaría lleno de interés en este extraño hombre. Toda esta atención permitió a Lustig atraer a los retoños con facilidad. Rogarían por su confianza y su compañía. Todos querían ser vistos con este misterioso aristócrata. Y en presencia de este enigma que los distrae, ni siquiera se darían cuenta de que los estaban robando a ciegas.

Ley Diaria: A la gente le encantan los misterios y enigmas, así que dales lo que quieren.

Las 48 leyes del poder, Ley 6: Atención judicial a toda costa

26 DE JUNIO

nunca convencional

Nadie es tan valiente que no lo perturbe algo inesperado.

-JULIO CÉSAR

Lo no convencional es generalmente la provincia de los jóvenes, quienes no se sienten cómodos con las convenciones y disfrutan burlándose de ellas. El peligro es que a medida que envejecemos, necesitamos más comodidad y previsibilidad y perdemos nuestro gusto por lo poco ortodoxo. Así declinó Napoleón como estratega: llegó a confiar más en el tamaño de su ejército y en su superioridad en armas que en estrategias novedosas y maniobras fluidas. Perdió el gusto por el espíritu de estrategia y sucumbió al peso creciente de sus años acumulados. Debes combatir el proceso de envejecimient o psicológico aún más que el físico, pues una mente llena de estratagemas, trucos y maniobras fluidas te mantendrá joven. Mantenga las ruedas girando y revolviendo el suelo para que nada se asiente y se aglomere en lo convencional.

Ley Diaria: Procure romper los hábitos que ha desarrollado, de actuar de manera contraria a cómo ha operado en el pasado; practica una especie de guerra no convencional en tu propia mente.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 24: Tome la Línea de Menos Expectativa—La Estrategia Ordinario-Extraordinario

27 DE JUNIO

Jugar con las fantasías de la gente

La persona más detestable del mundo es la que siempre dice la verdad, la que nunca se enamora. . .. Encontré mucho más interesante y provechoso el romance que decir la verdad.

JOSEPH WEIL, TAMBIÉN CONOCIDO COMO "THE YELLOW KID"

A menudo se evita la verdad porque es fea y desagradable. Nunca apele a la verdad y la realidad a menos que esté preparado para la ira que proviene del desencanto. Para ganar poder, debes ser una fuente de placer para quienes te rodean, y el placer proviene de jugar con las fantasías de las personas. Nunca prometa una mejora gradual a través del trabajo duro; más bien promete la luna, la gran y repentina transformación, la olla de oro.

Ley diaria: La vida es tan dura y angustiosa que las personas que pueden inventar romances o conjurar fantasías son como oasis en el desierto: todo el mundo acude a ellos. Hay un gran poder en aprovechar las fantasías de las masas.

Las 48 leyes del poder, Ley 32: Juega con las fantasías de la gente

28 DE JUNIO

Renueva tu aura de autoridad

Tu autoridad crecerá con cada acción que inspire confianza y respeto. Te da el lujo de permanecer en el poder el tiempo suficiente para realizar grandes proyectos. Pero a medida que envejeces, la autoridad que estableciste puede volverse rígida y aburrida. Te conviertes en la figura paterna que comienza a parecer opresivo por cuánto tiempo ha monopolizado el poder, sin importar cuán profundamente lo admiraba la gente en el pasado. Emerge inevitablemente una nueva generación que es inmune a tu encanto, al aura que has creado. Te ven como una reliquia. También tienes la tendencia, a medida que envejeces, a volverte ligeramente intolerante y tiránico, ya que no puedes evitar esperar que la gente te siga. Sin darte cuenta, empiezas a sentirte con derecho, y la gente lo percibe. Además, el público quiere novedad y caras frescas.

El primer paso para evitar este peligro es mantener una especie de sensibilidad, notando los estados de ánimo detrás de las palabras de las personas, midiendo el efecto que tiene sobre los recién llegados y los jóvenes. Perder esa empatía debería ser tu mayor temor, ya que comenzarás a envolverte en tu gran reputación. El segundo paso es buscar nuevos mercados y audiencias a las que atraer, lo que te obligará a adaptarte. Si es posible, amplíe el alcance de su autoridad.

Sin hacer el ridículo tratando de atraer a un público más joven que realmente no puede entender, trate de alterar un poco su estilo con el paso de los años. En las artes, este ha sido el secreto del éxito de personas como Pablo Picasso, Alfred Hitchcock o Coco Chanel.

Ley diaria: la flexibilidad y la adaptabilidad te dan un toque divino e inmortal: tu espíritu permanece vivo y abierto, y tu autoridad se renueva.

Las leyes de la naturaleza humana, 15: Haz que quieran seguirte: la ley de la inconstancia

29 DE JUNIO

Refleja sus valores

No deis a los perros lo que es santo; y no arrojéis vuestras perlas delante de los cerdos, no sea que las pisoteen y se vuelvan para atacaros.

—JESUCRISTO, MATEO 7:6

Las personas sabias e inteligentes aprenden desde el principio que pueden mostrar un comportamiento convencional y expresar ideas convencionales sin tener que creer en ellas. El poder que obtienen estas personas al mezclarse es el de quedarse solos para tener los pensamientos que quieren tener y expresarlos a las personas a las que quieren expresarlos, sin sufrir aislamiento ni ostracismo. La extensión lógica de esta práctica es la invaluable habilidad de ser todo para todas las personas. Cuando entres en sociedad, deja atrás tus propias ideas y valores, y ponte la máscara que sea más apropiada para el grupo en el que te encuentras. La gente se tragará el anzuelo porque les halaga creer que compartes sus ideas. No te tomarán por hipócrita si tienes cuidado, porque ¿cómo pueden acusarte de hipocresía si no les haces saber exactamente lo que representas? Tampoco te verán falto de valores. Por supuesto que tienes valores, los valores que compartes con ellos, mientras estás en su compañía.

Ley Cotidiana: La completa libertad de expresión es una imposibilidad social. Oculta tus pensamientos, entonces, diciéndoles a los irritables e inseguros lo que sabes que quieren

escuchar.

Las 48 leyes del poder, Ley 38: Piensa como quieras, pero compórtate como los demás

30 DE JUNIO

Juega al pícaro honesto

Ninguna cortina de humo, pista falsa, falsa sinceridad o cualquier otro dispositivo de distracción logrará ocultar sus intenciones si ya tiene una reputación establecida de engaño. Y a medida que envejeces y logras el éxito, a menudo se vuelve cada vez más difícil disimular tu astucia. Todo el mundo sabe que practicas el engaño; persiste en jugar ingenuo y corres el riesgo de parecer el hipócrita más rancio, lo que limitará severamente tu margen de maniobra. En tales casos es mejor confesarse, parecer el pícaro honesto o, mejor, el pícaro arrepentido. No sólo serás admirado por tu franqueza, sino que, lo más maravilloso y extraño de todo, podrás continuar con tus estratagemas. A medida que PT

Barnum, el rey de la farsa del siglo XIX, envejecía, aprendió a abrazar su reputación de gran engañador. En un momento, organizó una cacería de búfalos en Nueva Jersey, con indios y algunos búfalos importados. Hizo publicidad de la cacería como genuina, pero resultó ser tan completamente falsa que la multitud, en lugar d e enojarse y pedir que les devolvieran su dinero, se divirtió mucho. Sabían que Barnum hacía trucos todo el tiempo; ése era el secreto de su éxito, y lo amaban por ello. Aprendiendo una lección de este asunto, Barnum dejó de ocultar todos sus dispositivos, e incluso reveló sus engaños en una autobiografía reveladora. Como escribió Kierkegaard: “El mundo quiere ser engañado”.

Ley diaria: cuando ya no puedas ocultar tu astucia, revela tus dispositivos.

Las 48 leyes del poder, Ley 3: Oculte sus intenciones

Julio

El carácter seductor

PENETRANDO CORAZONES Y MENTES

La mayoría de nosotros hemos conocido el poder de que alguien se enamore de nosotros.

Nuestras acciones, gestos, las cosas que decimos, todo tiene efectos positivos en esta persona; puede que no entendamos completamente lo que hemos hecho bien, pero este sentimiento de poder es embriagador. Nos da confianza, lo que nos hace más seductores.

También podemos experimentar esto en un entorno social o laboral: un día estamos de buen humor y la gente parece más receptiva, más encantada con nosotros. Estos momentos de poder son fugaces, pero resuenan en la memoria con gran intensidad. Los queremos de vuelta. A nadie le gusta sentirse incómodo o incapaz de llegar a las personas.

El canto de sirena de la seducción es irresistible porque el poder es irresistible, y nada te dará más poder en el mundo moderno que la capacidad de seducir. Reprimir el deseo de seducir es una especie de reacción histérica, revelando su profunda fascinación con el proceso; solo estás fortaleciendo tus deseos. Algún día saldrán a la superficie. Tener tal poder no requiere una transformación total en tu carácter ni ningún tipo de mejora física en tu apariencia. La seducción es un juego de psicología, no de belleza, y está al alcance de cualquier persona convertirse en un maestro en el juego. El mes de julio te armará con armas de encanto, para que los que te rodean vayan perdiendo poco a poco la capacidad de resistir sin saber cómo ni por qué ha sucedido. Es un arte de guerra para tiempos delicados. La seducción es un juego de psicología, no de belleza, y está al alcance de cualquier persona convertirse en un maestro en el juego. El mes de julio te armará con armas de encanto, para que los que te rodean vayan perdiendo poco a poco la capacidad de resistir sin saber cómo ni por qué ha sucedido. Es un arte de guerra para tiempos delicados. La seducción es un juego de psicología, no de belleza, y está al alcance de cualquier persona convertirse en un maestro en el juego. El mes de julio te armará con armas de encanto, para que los que te rodean vayan perdiendo poco a poco la capacidad de resistir sin saber cómo ni por qué ha sucedido. Es un arte de guerra para tiempos delicados.

Quiero que dejes de pensar en la seducción como el tipo de cosa que los hombres les hacen a las mujeres o las mujeres a los hombres. Es algo que impregna nuestra cultura.

Está en la publicidad. Está en la comercialización. Está en Internet. Está en la política.

Es ligeramente diferente en cada caso. Por supuesto, no es exactamente lo mismo una seducción sexual que un político seduciendo al público estadounidense o una influencer seduciendo a sus seguidores. Pero la dinámica, el lanzamiento del hechizo, el encantamiento, el proceso es similar.

Le digo a la gente que es como cuando estás viendo una película y sientes que la película te está hechizando. Te está metiendo en la historia. Está teniendo un impacto emocional en ti. Te está sacando de tu vida, del banal trabajo del día a día, y en un viaje de encanto. Al final de la película, estás conmovido hasta las lágrimas o la risa o lo que sea. Esa es una forma de seducción. Tu psicología ha sido penetrada por el director, el escritor, los actores y las actrices.

La gente se muere por más de este tipo de seducción en sus vidas. Quieren algo de encanto. Quieren algo de drama. Quieren placer. Quieren que los lleven a dar un paseo, una aventura.

Es un deseo cimentado en la infancia. La seducción es como llegar al niño en una persona. Cuando eras niño, ¿cuál era el mayor placer? Estaba siendo recogido por tu madre o tu padre y siendo girado y llevado por el aire y girando y girando. La sensación de que alguien te estaba llevando a alguna parte, de que estabas bajo su control, te hizo reír, te dio una alegría increíble. Eso es lo que sucede cuando estás viendo esa película: te está llevando en este viaje en el que no sabes exactamente a dónde vas o qué está pasando.

La gente no tiene suficiente de eso en sus vidas. Es un poder increíble que podrías tener.

Comienza con el deseo de ser un seductor. Podrías sentirte tentado a pensar: "Oh, no quiero ser un seductor, no estoy interesado

en la seducción". Si tú puedes. Sí es usted.

Piense en las paredes que la gente normalmente levanta: no puede comunicarse con sus hijos, no puede comunicarse con su cónyuge, ese empleado, esos compañeros de trabajo.

Están cerrados para ti. Te hace sentir tan frustrado. Ahora piensa en un momento de tu vida en el que sentiste que tenías poder sobre otra persona, que alguien estaba bajo tu hechizo, que las cosas que dijiste los excitaron e interesaron. Hay electricidad en tu ida y vuelta. Es asombroso. es poderoso Quieres más de eso. Quieres poder seducir. Quieres penetrar las paredes que la gente suele tener alrededor de sus corazones y mentes.

Eso es lo primero: quieres seducción en tu vida.

Lo siguiente es: tienes una idea equivocada sobre la seducción. La mayoría de la gente lo hace. No se trata de descubrir estas estrategias muy frías y calculadoras. Tiene que haber una naturalidad en ello. Si eres alguien que hace demasiados cálculos en el proceso de seducción, esto es lo que voy a hacer, paso A, luego B, luego C, no es seductor. La gente puede oler tu frialdad. Sentimos que la otra persona se esfuerza demasiado, que ha leído El arte de la seducción, que está aplicando las veinticuatro estrategias, no funciona.

Debes resaltar las cualidades naturales que tienes. Y sostengo que toda persona tiene cualidades naturales que la hacen auténticamente seductora. Está en ti. Está latente.

Quiere salir. Y eso es lo que te hará un interesante y buen seductor.

Eso, y adoptar el enfoque de la vida del seductor: todo es un juego, una arena para jugar. Sabiendo que los moralistas, los tipos irritables y reprimidos que graznan sobre las maldades del seductor, envidian en secreto su poder, no se preocupan por las opiniones de los demás. No se ocupan de los juicios morales; nada podría ser menos seductor.

Todo es maleable, fluido, como la vida misma. La seducción es una forma de engaño, pero la gente quiere ser descarriada, anhela ser

seducida.

Deshazte de cualquier tendencia moralizadora, adopta la filosofía lúdica del seductor y encontrarás que el resto del proceso es fácil y natural.

1 DE JULIO

Mira el mundo a través de los ojos de un seductor

Para tener poder de seducción no se requiere una transformación total en tu carácter ni ningún tipo de mejora física en tu apariencia. La seducción es un juego de psicología, no de belleza, y está al alcance de cualquier persona convertirse en un maestro en el juego.

Todo lo que se requiere es que mires el mundo de manera diferente, a través de los ojos de un seductor. Un seductor ve toda la vida como teatro, todos como actores. La mayoría de las personas sienten que tienen roles restringidos en la vida, lo que los hace infelices.

Los seductores, por otro lado, pueden ser cualquiera y pueden asumir muchos roles. Los seductores disfrutan actuando y no se sienten abrumados por su identidad, o por alguna necesidad de ser ellos mismos, o de ser naturales. Esta libertad de ellos, esta fluidez en cuerpo y espíritu, es lo que los hace atractivos. Lo que a la gente le falta en la vida no es más realidad sino ilusión, fantasía, juego.

Ley diaria: La seducción es una especie de teatro en la vida real, el encuentro de la ilusión y la realidad.

El arte de la seducción, Prefacio

2 DE JULIO

Satisfacción de retraso

La capacidad de retrasar la satisfacción es el último arte de la seducción: mientras espera, la víctima es esclava. Las coquetas son las grandes maestras de este juego, orquestando un movimiento de ida y vuelta entre la esperanza y la frustración. Se ceban con la promesa de recompensa, la esperanza de placer físico, felicidad, fama por

asociación, poder, todo lo cual, sin embargo, resulta esquivo; sin embargo, esto solo hace que sus objetivos los persigan más. Las coquetas parecen totalmente autosuficientes: no te necesitan, parecen decir, y su narcisismo resulta endiabladamente atractivo. Quieres conquistarlos, pero ellos tienen las cartas. La estrategia de la Coqueta es nunca ofrecer satisfacción total. Imita la alternancia de calor y frialdad de la Coqueta y mantendrás a la seducida pisándote los talones. Debes entender una propiedad crítica del amor y el deseo: cuanto más obviamente persigas a una persona, más probable es que la ahuyentes. Demasiada atención puede ser interesante por un tiempo, pero pronto se vuelve empalagoso y finalmente se vuelve claustrofóbico y aterrador. Señala debilidad y necesidad, una combinación poco seductora. Con qué frecuencia cometemos este error, pensando que nuestra presencia persistente nos tranquilizará. Pero las coquetas tienen una comprensión inherente de esta dinámica particular. Maestros de la retirada selectiva, insinúan f rialdad, ausentándose a veces para mantener a su víctima desconcertada, sorprendida, intrigada. Sus retiros los vuelven misteriosos y los construimos en nuestra imaginación. (La familiaridad, por otro lado, socava lo que hemos construido). Un poco de distancia compromete aún más las emociones; en vez de enojarnos, nos vuelve inseguros. Tal vez en realidad no les caemos bien, tal vez hemos perdido su interés. Una vez que nuestra vanidad está en juego, sucumbimos a la Coqueta solo para demostrar que todavía somos deseables.

Ley Diaria: La esencia de la Coqueta no radica en la provocación y la tentación, sino en el posterior paso atrás, el retraimiento emocional. Esa es la clave para esclavizar el deseo.

El Arte de la Seducción: La Coqueta

3 DE JULIO

Dirige tu mirada hacia afuera

Los seductores nunca son egoístas. Su mirada se dirige hacia afuera, no hacia adentro.

Las razones de esto son varias. Primero, el ensimismamiento es un signo de inseguridad; es anti-seductor. Todo el mundo tiene inseguridades, pero los seductores se las arreglan para ignorarlas y encuentran terapia para los momentos de duda al estar absortos en el mundo. Esto les da un espíritu optimista: queremos estar cerca de

ellos. En segundo lugar, meterse en la piel de alguien, imaginar cómo es ser él, ayuda al seductor a recopilar información valiosa, aprender qué es lo que mueve a esa persona, qué le hará perder la capacidad de pensar con claridad y caer en una trampa. Armado con tal información, un seductor puede brindar atención enfocada e individualizada, un bien escaso en un mundo en el que la mayoría de las personas nos ven solo detrás de la pantalla de sus propios prejuicios.

Ley Diaria: Cuando conoces a alguien tu primer movimiento es meterte en la piel de esa persona, ver el mundo a través de sus ojos.

El arte de la seducción, Prefacio

4 DE JULIO

La actitud empática

El mayor peligro que enfrenta es su suposición general de que realmente comprende a las personas y que puede juzgarlas rápidamente. En cambio, debe comenzar con la suposición de que es ignorante y que tiene prejuicios naturales que lo harán juzgar a las personas incorrectamente. Cada persona que conoces es como un país por descubrir, con una química psicológica muy particular que explorarás con detenimiento. Este espíritu flexible y abierto es similar a la energía creativa: la voluntad de considerar más posibilidades y opciones. De hecho, desarrollar tu empatía también mejorará tus poderes creativos. El mejor lugar para comenzar esta transformación en tu actitud es en tus numerosas conversaciones diarias. Trate de revertir su impulso normal de hablar y dar su opinión, deseando en su lugar escuchar el punto de vista de la otra persona. Tienes una tremenda curiosidad en esta dirección. Corta lo mejor que puedas tu incesante monólogo interior. Dar toda la atención al otro. Lo que importa aquí es la calidad de tu escucha, de modo que en el curso de la conversación puedas reflejar a la otra persona las cosas que dijo, o las cosas que no dijo pero que tú sentiste. Esto tendrá un tremendo efecto seductor.

Ley diaria: Deja ir tu tendencia a hacer juicios rápidos. Abre tu mente para ver a las personas bajo una nueva luz. No asuma que son similares o que comparten sus valores.

Las leyes de la naturaleza humana, 2: Transforme el amor propio en empatía: la ley del narcisismo

5 DE JULIO

Reviva lo transgresor y el tabú

La gente puede esforzarse por eliminar las restricciones sobre el comportamiento privado, para hacer que todo sea más libre en el mundo de hoy, pero eso solo hace que la seducción sea más difícil y menos emocionante. Haz lo que puedas para reintroducir un sentimiento de transgresión y crimen, incluso si es solo psicológico o ilusorio. Debe haber obstáculos que superar, normas sociales que burlar, leyes que romper, antes de que la seducción pueda consumarse. Podría parecer que una sociedad permisiva impone pocos límites; encuentra algo. Siempre habrá límites, vacas sagradas, normas de comportamiento, municiones inagotables para despertar lo transgresor y tabú. Una vez que el deseo de transgredir atraiga a sus objetivos hacia usted, será difícil para ellos detenerse.

Ley Diaria: Llévalos más allá de lo que imaginaban, el sentimiento compartido de culpa y complicidad creará un vínculo poderoso.

El arte de la seducción: Reviva lo transgresor y el tabú

6 DE JULIO

La venta blanda

Digamos que su objetivo es venderse a sí mismo, como personalidad, creador de tendencias, candidato a un cargo. Hay dos caminos a seguir: la venta dura (el enfoque directo) y la venta suave (el enfoque indirecto). En la venta dura, expone su caso de manera firme y directa. Pregonas tus logros, citas estadísticas, aportas opiniones de expertos e incluso vas tan lejos como para inducir un poco de miedo si la audiencia ignora tu mensaje. Algunas personas se ofenderán y se resistirán a su mensaje, incluso si lo que dice es cierto. Otros sentirán que los está manipulando: ¿quién puede confiar en los expertos y las estadísticas, y por qué se esfuerza tanto? La venta blanda, por otro lado, tiene el potencial de atraer millones porque es

entretenida, suave para los oídos y puede repetirse sin irritar a la gente. La técnica fue inventada por los grandes charlatanes de la Europa del siglo XVII. Para vender sus elixires y brebajes alquímicos, primero montaban un espectáculo —payasos, música, rutinas tipo vodevil— que no tenía nada que ver con lo que vendían. Se formaba una multitud, y mientras la audiencia reía y se relajaba, el charlatán subía al escenario y discutía breve y dramáticamente los efect os milagrosos del elixir. En los siglos posteriores, publicistas, publicistas, estrategas políticos y otros han llevado este método a nuevas alturas, pero los rudimentos de la venta blanda siguen siendo los mismos: brinde placer creando una atmósfera positiva en torno a su nombre o mensaje.

el charlatán subía al escenario y discutía breve y dramáticamente los efectos milagrosos del elixir.

Ley diaria: Nunca parezcas estar vendiendo algo, eso parecerá manipulador y sospechoso. En cambio, deje que el valor del entretenimiento y los buenos sentimientos ocupen el centro del escenario, colando la venta por la puerta lateral.

El arte de la seducción: Seducción suave: cómo vender cualquier cosa a las masas

07 DE JULIO

Aparentar ser un objeto de deseo

La mayoría de las veces preferimos una cosa a otra porque eso es lo que nuestros amigos ya prefieren o porque ese objeto tiene un marcado significado social. . .. Cuando decimos de un hombre o una mujer que es deseable, lo que en realidad queremos decir es que los demás los desean.

—SERGE MOSCOVICI

Pocos se sienten atraídos por la persona a la que otros evitan o descuidan; la gente se reúne alrededor de aquellos que ya han atraído el interés. Queremos lo que quieren los demás. Para acercar a tus víctimas y hacer que tengan hambre de poseerte, debes crear un aura de deseabilidad, de ser buscado y cortejado por muchos. Se convertirá en un punto de vanidad para ellos ser el objeto preferido de tu

atención, para alejarte de una multitud de admiradores. Fabrique la ilusión de popularidad rodeándose de miembros del sexo opuesto: amigos, amantes anteriores, pretendientes actuales. Crea triángulos que estimulen la rivalidad y eleven tu valor.

Ley diaria: Construye una reputación que te preceda: si muchos han sucumbido a tus encantos, debe haber una razón.

El arte de la seducción: Aparentar ser un objeto de deseo—Crear triángulos

8 DE JULIO

El Anti-Seductor

Los Anti-Seductores vienen en muchas formas y tipos, pero casi todos ellos comparten un solo atributo, la fuente de su repulsión: la inseguridad. Todos somos inseguros, y sufrimos por ello. Sin embargo, a veces somos capaces de superar estos sentimientos; un compromiso seductor puede sacarnos de nuestro ensimismamiento habitual, y en la medida en que seduzcamos o seamos seducidos, nos sentiremos cargados y confiados.

Los antiseductores, sin embargo, son tan inseguros que no pueden ser atraídos al proceso de seducción. Sus necesidades, sus angustias, su timidez los cierran. Interpretan la más mínima ambigüedad de tu parte como un desaire a su ego; ven la más mínima insinuación de retirada como una traición, y es probable que se quejen amargamente de ello. Parece fácil: los Anti-Seductores repelen, así que sé repelido, evítalos. Desafortunadamente, sin embargo, muchos Anti-Seductores no pueden ser detectados como tales a primera vista.

Son más sutiles y, a menos que tenga cuidado, lo atraparán en una relación muy insatisfactoria. Debes buscar pistas sobre su egocentrismo e inseguridad: tal vez sean poco generosos, o discutan con una tenacidad inusual, o sean excesivamente críticos. Quizá te prodiguen elogios inmerecidos, declarándote su amor antes de saber nada de ti. O, lo que es más importante, no prestan atención a los detalles. Como no pueden ver lo que te hace diferente, no pueden sorprenderte con una atención matizada. Carecen de la sutileza para crear la promesa de placer que requiere la seducción.

Ley diaria: deshazte de cualquier tendencia antiseductora saliendo de ti mismo y de tus inseguridades y adentrándote en su espíritu.

El arte de la seducción: el antiseductor

9 DE JULIO

Haz que quieran consentirte

La gente a menudo cree erróneamente que lo que hace que una persona sea deseable y seductora es la belleza física, la elegancia o la sexualidad manifiesta. Sin embargo, Cora Pearl no era dramáticamente hermosa; su cuerpo era infantil, y su estilo era chillón e insípido. Aun así, los hombres más apuestos de Europa competían por sus favores, a menudo arruinándose en el proceso. Fue el espíritu y la actitud de Cora lo que los cautivó.

Mimada por su padre, imaginó que mimarla era natural, que todos los hombres deberían hacer lo mismo. La consecuencia fue que, como una niña, nunca sintió que tenía que tratar de complacer. Era el poderoso aire de independencia de Cora lo que hacía que los hombres quisieran poseerla. La lección es simple: puede que sea demasiado tarde para que uno de tus padres te mime, pero nunca es demasiado tarde para que otras personas te mimen a ti. Todo está en tu actitud.

Ley diaria: La independencia salvaje tiene un efecto provocador en nosotros: nos atrae, al mismo tiempo que nos presenta un desafío: queremos ser quienes la domen, hacer que la persona enérgica dependa de nosotros.

El Arte de la Seducción: Lo Natural

10 DE JULIO

Activar efectos virales

En el momento en que las personas saben que buscas algo (un voto, una venta), se vuelven resistentes. Pero disfrace su argumento de venta como un evento de noticias y no solo evitará su resistencia, sino que también puede crear una tendencia social que venda por usted. Para que esto funcione, el evento que organice debe sobresalir de

todos los demás eventos que cubren los medios de comunicación, pero no puede sobresalir demasiado o parecerá artificial. Un acontecimiento que es recogido por las noticias tiene el visto bueno de la realidad. Es importante dar a este evento manufacturado asociaciones positivas. Las asociaciones que son patrióticas, digamos, o sutilmente sexuales o espirituales, cualquier cosa placentera y seductora, adquieren vida propia. ¿Quién puede resistirse? Las personas esencialmente se persuaden a sí mismas para unirse a la multitud sin siquiera darse cuenta de que se ha realizado una venta. El sentimiento de participación activa es vital para la seducción. Nadie quiere sentirse excluido de un movimiento en crecimiento. Anuncia tu mensaje como tendencia y se convertirá en una. El objetivo es crear una especie de efecto viral en el que cada vez más personas se contagien de las ganas de tener lo que sea que estés ofreciendo.

Daily Law: Parece estar a la vanguardia de una tendencia o estilo de vida y el público te aplaudirá por temor a quedarse atrás.

El arte de la seducción: Seducción suave: cómo vender cualquier cosa a las masas

11 DE JULIO

Amigo a amante

No me acerco a ella, simplemente bordeo la periferia de su existencia. . .. Esta es la primera red en la que debe ser tejida.

—SØREN KIERKEGAARD

Pasar de la amistad al amor puede tener éxito sin llamar la atención como una maniobra.

Primero, tus conversaciones amistosas con tus objetivos te traerán valiosa información sobre su carácter, sus gustos, sus debilidades, los anhelos infantiles que rigen su comportamiento adulto. En segundo lugar, al pasar tiempo con sus objetivos puede hacer que se sientan cómodos con usted. Creyendo que solo te interesan sus pensamientos, su compañía, bajarán su resistencia, disipando la tensión habitual entre los sexos. Ahora son vulnerables, porque tu amistad con ellos ha abierto la puerta dorada a su cuerpo: su mente.

En este punto, cualquier comentario despreocupado, cualquier leve contacto físico, despertará un pensamiento diferente, que los tomará desprevenidos: tal vez podría haber algo más entre ustedes. Una vez que ese sentimiento se ha agitado, se preguntarán por qué no has dado un paso y tomarán la iniciativa ellos mismos, disfrutando de la ilusión de que tienen el control. No hay nada más eficaz en la seducción que hacer creer al seducido que es él quien seduce.

Ley diaria: Cultiva una relación relativamente neutral, pasando gradualmente de amigo a amante.

El arte de la seducción: Cree una falsa sensación de seguridad: acérquese indirectamente

12 DE JULIO

burlarse de sus expectativas

Una paz demasiado constante produce un tedio mortal. La uniformidad mata el amor, porque tan pronto como el espíritu del método se mezcla en un asunto del corazón, la pasión desaparece, sobreviene la languidez, el hastío comienza a desgastarse y el disgusto termina el capítulo.

—NINÓN DE L'ENCLOS

La familiaridad es la muerte de la seducción. Si el objetivo sabe todo sobre ti, la relación gana un nivel de comodidad, pero pierde los elementos de fantasía y ansiedad. Sin ansiedad y con un toque de miedo, la tensión erótica se disuelve. Recuerda: la realidad no es seductora. Mantener cierto misterio o darse por sentado. Solo usted tendrá la culpa de lo que sigue.

Ley diaria: mantenga algunos rincones oscuros en su carácter, burle las expectativas, use las ausencias para fragmentar la atracción posesiva y pegajosa que permite que la familiaridad se infiltre.

El arte de la seducción: Cuidado con las secuelas

13 DE JULIO

Haz uso de los contrastes

La explotación cuidadosa de las personas que son aburridas o poco atractivas puede mejorar su atractivo en comparación. En una reunión social, por ejemplo, asegúrese de que su objetivo tenga que chatear con la persona más aburrida disponible. Ven al rescate y tu objetivo estará encantado de verte. En El diario del seductor, de Søren Kierkegaard, Johannes tiene planes para la joven e inocente Cordelia. Sabiendo que su amigo Edward es irremediablemente tímido y aburrido, anima a este hombre a cortejarla; unas pocas semanas de atenciones de Edward harán que sus ojos deambulen en busca de alguien más, de cualquier otra persona, y Johannes se asegurará de que se fijen en él. Johannes optó por crear estrategias y maniobrar, pero casi cualquier entorno social contendrá contrastes que puede utilizar de forma casi natural.

Ley diaria: Haga uso de los contrastes, desarrolle y muestre esos atributos atractivos (humor, vivacidad, etc.) que son los más escasos en su propio grupo social, o elija un grupo en el que sus cualidades naturales sean raras y brillen.

El arte de la seducción: Aparentar ser un objeto de deseo—Crear triángulos

14 DE JULIO

Crear sorpresas calculadas

Un niño suele ser una criatura obstinada y obstinada que deliberadamente hará lo contrario de lo que le pedimos. Pero hay un escenario en el que los niños abandonarán felizmente su terquedad habitual: cuando se les prometa una sorpresa. Tal vez sea un regalo escondido en una caja, un juego con final imprevisible, un viaje con destino desconocido, una historia de suspense con final sorpresa. En esos momentos en que los niños esperan una sorpresa, su fuerza de voluntad se suspende. Están en tu esclavitud mientras les muestres la posibilidad. Este hábito infantil está enterrado en lo más profundo de nosotros y es la fuente de un placer humano elemental: ser conducido por una persona que sabe a dónde va y que nos lleva de viaje. En la seducción, necesitas crear tensión y suspenso constantes, una sensación de que contigo nada es predecible. En el momento en que las personas sienten que saben qué esperar de ti, se rompe tu hechizo

sobre ellas. Más: les has cedido el poder. La única manera de llevar al seducido y mantener la ventaja es crear suspenso, una sorpresa calculada. A la gente le encanta el misterio, y esta es la clave para atraerlos más a tu web. Compórtate de una manera que los deje preguntándose: ¿Qué estás haciendo? Hacer algo que no esperan de ti les dará una deliciosa sensación de espontaneidad: no podrán prever lo que vendrá después. Siempre estás un paso por delante y tienes el control. Dales una emoción con un cambio repentino de dirección.

Ley diaria: hay todo tipo de sorpresas calculadas que puedes lanzar sobre tus víctimas: enviar un mensaje de la nada, aparecer inesperadamente, llevarlas a un lugar en el que nunca han estado. Pero lo mejor de todo son las sorpresas que revelan algo nuevo sobre tu personaje.

El arte de la seducción: Manténgalos en suspenso. ¿Qué sigue después?

15 DE JULIO

Mejora la experiencia

En la novela Remembrance of Things Past de Marcel Proust, el personaje de Swann se ve gradualmente seducido por una mujer que no es realmente su tipo. Es un esteta y ama las cosas buenas de la vida. Ella es de clase baja, menos refinada, incluso un poco de mal gusto. Lo que la poetiza en su mente es una serie de momentos exuberantes que comparten juntos, momentos que de ahí en adelante asocia con ella. Uno de ellos es un concierto en un salón al que asisten, en el que se embriaga con una pequeña melodía en una sonata.

Siempre que piensa en ella, recuerda esta pequeña frase. Los pequeños obsequios que ella le ha dado, los objetos que ella ha tocado o manipulado, comienzan a cobrar vida propia.

Debe encontrar una manera de compartir esos momentos con sus objetivos: un concierto, una obra de teatro, un encuentro espiritual, lo que sea necesario, para que asocien algo elevado con usted. Los momentos compartidos de exuberancia tienen una inmensa atracción seductora. Además, cualquier tipo de objeto puede estar imbuido de resonancia poética y asociaciones sentimentales. Los regalos que das y otros objetos pueden empaparse de tu presencia; si se asocian con

recuerdos agradables, la vista de ellos te mantiene en mente y acelera el proceso de poetización.

Ley diaria: cualquier tipo de experiencia elevada, artística o espiritual, permanece en la mente mucho más tiempo que la experiencia normal.

El arte de la seducción: Poetizar tu presencia

16 DE JULIO

Entra en su espíritu

Las grandes pasiones amorosas, las implacables, están todas ligadas al hecho de que un ser imagina que se ve a sí mismo espiándolo tras la cortina de los ojos de otro.

—ROBERTO MUSIL

Todos somos narcisistas. Cuando éramos niños nuestro narcisismo era físico: nos interesaba nuestra propia imagen, nuestro propio cuerpo, como si fuera un ser separado.

A medida que envejecemos, nuestro narcisismo se vuelve más psicológico: nos absorbemos en nuestros propios gustos, opiniones, experiencias. Se forma un caparazón duro a nuestro alrededor. Paradójicamente, la forma de sacar a la gente de este caparazón es volverse más como ellos, de hecho, una especie de imagen especular de ellos. No tienes que pasar días estudiando sus mentes; simplemente ajústese a sus estados de ánimo, adáptese a sus gustos, juegue con lo que sea que le envíen. Al hacerlo, reducirá su actitud defensiva natural. Su sentido de autoestima no se siente amenazado por tu extrañeza o hábitos diferentes. Las personas realmente se aman a sí mismas, pero lo que más aman es ver sus ideas y gustos reflejados en otra persona. Esto los valida. Su inseguridad habitual se desvanece. Hipnotizados por su imagen en el espejo, se relajan. Ahora que su pared interna se ha derrumbado, puede sacarlos lentamente y, finalmente, cambiar la dinámica.

Una vez que están abiertos para usted, es fácil infectarlos con su propio estado de ánimo y calor. Entrar en el espíritu de la otra persona es una especie de hipnosis; es la forma de persuasión más

insidiosa y eficaz conocida por el hombre.

Ley diaria: Atrae a las personas fuera de su intratabilidad natural y obsesión por sí mismas al entrar en su espíritu. Pronto podrás cambiar la dinámica: una vez que hayas entrado en su espíritu, puedes hacer que ellos entren en el tuyo, en un punto en el que sea demasiado tarde para dar marcha atrás.

El arte de la seducción: entra en su espíritu

17 DE JULIO

Crear tentación

La única manera de librarse de la tentación es ceder a ella.

-OSCAR WILDE

Lo que la gente quiere no es tentación; la tentación sucede todos los días. Lo que la gente quiere es ceder a la tentación, ceder. Esa es la única manera de deshacerse de la tensión en sus vidas. Cuesta mucho más resistir la tentación que rendirse. Tu tarea, entonces, es crear una tentación que sea más fuerte que la variedad diaria. Tiene que estar enfocado en ellos, dirigido a ellos como individuos, a su debilidad. Comprende: cada uno tiene una debilidad principal, de la cual surgen otras. Encuentra esa inseguridad infantil, esa carencia en su vida, y tendrás la clave para tentarlos. Su debilidad puede ser la codicia, la vanidad, el aburrimiento, algún deseo profundamente reprimido, hambre de fruto prohibido. Lo señalan en pequeños detalles que escapan a su control consciente: su estilo de vestir, un comentario casual. Su pasado, y particularmente sus romances pasados, estará lleno de pistas. Dales una tentación potente, adaptada a su debilidad, y podrás hacer que la esperanza de placer que despiertas en ellos ocupe un lugar más destacado que las dudas y ansiedades que la acompañan.

Ley diaria: encuentra esa debilidad suya, esa fantasía que aún no se ha realizado, y sugiere que puedes guiarlos hacia ella. Podría ser riqueza, podría ser aventura, podría ser placeres prohibidos y culpables; la clave es mantenerlo vago.

El Arte de la Seducción: Crear Tentación

18 DE JULIO

Probarte a ti mismo

Hacer que tu acto sea lo más elegante y caballeresco posible elevará la seducción a un nuevo nivel, despertará emociones profundas y ocultará cualquier motivo oculto que puedas tener. Los sacrificios que estás haciendo deben ser visibles; hablar de ellos, o explicar lo que te han costado, te parecerá una jactancia. Perder el sueño, enfermarse, perder un tiempo valioso, arriesgar su carrera, gastar más dinero del que puede pagar.

Puedes exagerar todo esto para causar efecto, pero no te dejes atrapar alardeando de ello o sintiendo lástima por ti mismo: cásate dolor y deja que lo vean. Dado que casi todos los demás en el mundo parecen tener un ángulo, tu acto noble y desinteresado será irresistible.

Ley diaria: Elija una acción dramática y difícil que revele el doloroso tiempo y esfuerzo involucrados.

El arte de la seducción: demuéstrate a ti mismo

19 DE JULIO

Atrae a otros a tu mundo de fantasía

Desde muy temprana edad, Josephine Baker no pudo soportar la sensación de no tener control sobre el mundo. Su solución fue algo que los niños suelen hacer: confrontada con un entorno sin esperanza, se encerró en un mundo creado por ella misma, ajena a la fealdad que la rodeaba. Este mundo estaba lleno de bailes, payasadas, sueños de grandes cosas. Deja que otras personas lloren y giman; Josephine sonreiría, permanecería confiada y autosuficiente. Casi todos los que la conocieron, desde sus primeros años hasta los últimos, comentaron lo seductora que era esta cualidad. Su negativa a comprometerse oa ser lo que se esperaba de ella hacía que todo lo que hacía pareciera auténtico y natural. A un niño le encanta jugar y crear un pequeño mundo autónomo. Cuando los niños están absortos en hacer creer, son irremediablemente encantadores. Ellos infunden sus imaginaciones

con tanta seriedad y sentimiento. Los Adult Naturals hacen algo similar, sobre todo si son artistas: crean su propio mundo de fantasía y viven en él como si fuera el real. La fantasía es mucho más placentera que la realidad, y dado que la mayoría de las personas no tienen el poder o el coraje para crear un mundo así, disfrutan estar cerca de aquellos que sí lo tienen.

Ley diaria: Aprende a jugar con tu imagen, nunca tomándola demasiado en serio.

La clave es infundir en tu juego la convicción y el sentimiento de un niño, haciéndolo parecer natural. Cuanto más absorto pareces en tu propio mundo lleno de alegría, más seductor te vuelves.

El Arte de la Seducción: Lo Natural

20 DE JULIO

Sea una fuente de placer

Nadie quiere oír hablar de sus problemas y dificultades. Escuche las quejas de sus objetivos, pero más importante, distráigalos de sus problemas dándoles placer. (Haz esto con bastante frecuencia y caerán bajo tu hechizo). Una presencia enérgica es más encantadora que el letargo, que sugiere aburrimiento, un enorme tabú social; y la elegancia y el estilo generalmente triunfarán sobre la vulgaridad, ya que a la mayoría de las personas les gusta asociarse con cualquier cosa que consideren elevada y culta.

Ley diaria: Ser alegre y divertido es siempre más encantador que ser serio y crítico.

El arte de la seducción: el encantador

21 DE JULIO

La ley de la codicia

Desde un principio, Coco Chanel se aseguró de que su ropa se viera por todas partes.

Observar a otras mujeres usando esa ropa estimuló los deseos competitivos de tener lo mismo y no quedarse afuera. En verdad, los sombreros canotier que diseñó originalmente no eran más que objetos comunes que cualquiera podía comprar en una tienda por departamentos. La ropa que primero diseñó estaba hecha con los materiales más baratos.

El perfume era una mezcla de flores ordinarias. Era pura magia psicológica que los transformaba en objetos que estimulaban tan intensos deseos de poseerlos. Al igual que Chanel, necesitas invertir tu perspectiva. En lugar de centrarte en lo que quieres y codicias en el mundo, debes entrenarte para centrarte en los demás, en sus deseos reprimidos y fantasías insatisfechas. Debes entrenarte para ver cómo perciben los objetos que haces, como si te miraras a ti mismo y a tu trabajo desde fuera. Esto le dará el poder casi ilimitado de moldear las percepciones de las personas sobre estos objetos y emocionarlos. La gente no quiere la verdad y la honestidad, no importa cuánto escuchemos esas tonterías repetidas sin cesar. Quieren que se estimule su imaginación y que se les lleve más allá de sus circunstancias banales. Crea un aire de misterio a tu alrededor y tu trabajo. Asócielo con algo nuevo, desconocido, exótico, progresivo y tabú. No defina su mensaje, pero déjelo vago. Quieren que se estimule su imaginación y que se les lleve más allá de sus circunstancias banales. Crea un aire de misterio a tu alrededor y tu trabajo. Asócielo con algo nuevo, desconocido, exótico, progresivo y tabú.

Ley diaria: cree una ilusión de ubicuidad: su objeto se ve en todas partes y los demás lo desean. Entonces deja que la codicia tan latente en todos los humanos haga el resto, desencadenando una reacción en cadena de deseo.

Las leyes de la naturaleza humana, 5: Conviértase en un objeto esquivo del deseo: la ley de la codicia

22 DE JULIO

Crea una herida

En el diálogo Simposio de Platón, el tratado de amor más antiguo de Occidente y un texto que ha tenido una influencia determinante en nuestras ideas sobre el deseo, la cortesana Diotima le explica a Sócrates el origen de Eros, el dios del amor. El padre de Eros era Ingenio o Astucia, y su madre Pobreza o Necesidad. Eros se parece a

sus padres: está constantemente en necesidad, que constantemente se las arregla para satisfacer. Como dios del amor, sabe que el amor no puede inducirse en otra persona a menos que ella también sienta necesidad. Y eso es lo que hacen sus flechas: perforar la carne de las personas, les hacen sentir una carencia, un dolor, un hambre. Esta es la esencia de tu tarea como seductor. Al igual que Eros, debes crear una herida en tu víctima, apuntando a su punto débil, la grieta en su autoestima. Si están atrapados en una rutina, haz que lo sientan más profundamente, "inocentemente" mencionarlo y hablar de ello. Lo que quieres es una herida, una inseguridad que puedas expandir un poco, una ansiedad que se alivie mejor si te relacionas con otra persona, es decir, contigo.

Ley diaria: trata de posicionarte como si vinieras de afuera, como una especie de extraño. Representas el cambio, la diferencia, la ruptura de las rutinas. Haz que tus víctimas sientan que, en comparación, sus vidas son aburridas y sus amigos menos interesantes de lo que pensaban.

El arte de la seducción: Cree una necesidad: agite la ansiedad y el descontento

23 DE JULIO

Presta atención a los detalles

Cuando éramos niños, nuestros sentidos estaban mucho más activos. Los colores de un juguete nuevo, o un espectáculo como un circo, nos cautivaron; un olor o un sonido nos puede fascinar. En los juegos que creamos, muchos de ellos reproduciendo algo del mundo de los adultos a menor escala, qué placer nos daba orquestar cada detalle. Nos dimos cuenta de todo. A medida que envejecemos, nuestros sentidos se embotarán. Ya no notamos tanto, porque estamos constantemente apurados para hacer las cosas, para pasar a la siguiente tarea. En la seducción, siempre estás tratando de llevar al objetivo de vuelta a los momentos dorados de la infancia. Un niño es menos racional, más fácil de engañar. Un niño también está más en sintonía con los placeres de los sentidos. Entonces, cuando sus objetivos están con usted, nunca debe darles la sensación que normalmente tienen en el mundo real, donde todos somos apresurados, despiadados, por nosotros mismos. Necesitas ralentizar deliberadamente las cosas y devolverlas a los tiempos más simples de su juventud. Los detalles que orquestas —colores, regalos, pequeñas

ceremonias— están dirigidos a sus sentidos, al deleite infantil que tenemos en los encantos inmediatos del mundo natural. Sus sentidos se llenan de cosas deliciosas, se vuelven menos capaces de razón y racionalidad. Preste atención a los detalles y se encontrará asumiendo un ritmo más lento; tus objetivos no se centrarán en lo que podrías estar buscando porque pareces muy considerado, muy atento. En el reino infantil de los sentidos en los que los envuelves, obtienen una clara sensación de que los estás involucrando en algo distinto del mundo real, un ingrediente esencial de la seducción.

Ley diaria: Las palabras elevadas y los grandes gestos pueden ser sospechosos: ¿Por qué te esfuerzas tanto por complacer? Los detalles de una seducción, los gestos sutiles, las cosas improvisadas que hace, a menudo son más encantadores y reveladores.

El arte de la seducción: Preste atención a los detalles

24 DE JULIO

Haz que te fetichicen

Cuando Marlene Dietrich entraba en una habitación o llegaba a una fiesta, todas las miradas se volvían inevitablemente hacia ella. Primero estaba su sorprendente ropa, escogida para hacer girar las cabezas. Luego estaba su aire de indiferencia despreocupada.

Los hombres, y también las mujeres, se obsesionaron con ella y la convirtieron en un fetiche mucho después de que otros recuerdos de la noche se hubieran desvanecido. Tenía una distancia de sí misma: podía estudiar su rostro, sus piernas, su cuerpo, como si fuera otra persona. Esto le dio la capacidad de moldear su apariencia, transformando su apariencia para lograr un efecto. Era como un objeto hermoso, algo para fetichizar y admirar de la forma en que admiramos una obra de arte. Si te ves a ti mismo como un objeto, entonces los demás también lo harán. Un aire etéreo y onírico realzará el efecto.

Considérate una pantalla en blanco. Flota por la vida sin comprometerte y la gente querrá apoderarse de ti y consumirte. De todas las partes de tu cuerpo que atraen esta atención fetichista, la más fuerte es la cara; así que aprende a afinar tu rostro como un instrumento, haciéndolo irradiar una vaguedad fascinante para el

efecto. Y dado que tendrá que sobresalir de otras estrellas en el cielo, deberá desarrollar un estilo para llamar la atención.

Dietrich fue el gran practicante de este arte; su estilo era lo suficientemente elegante como para deslumbrar, lo suficientemente extraño como para cautivar.

Ley diaria: Tu propia imagen y presencia son materiales que puedes controlar. La sensación de que estás involucrado en este tipo de juego hará que la gente te vea como superior y digno de imitación.

El arte de la seducción: la estrella

25 DE JULIO

Juega con la ambigüedad

Para captar y mantener la atención, debes mostrar atributos que vayan en contra de tu apariencia física, creando profundidad y misterio. Si tienes un rostro dulce y un aire inocente, deja entrever algo oscuro, incluso vagamente cruel en tu carácter. No se anuncia en tus palabras, sino en tu manera. No te preocupes si esta subcalidad es negativa, como el peligro, la crueldad o la amoralidad; la gente se sentirá atraída por el enigma de todos modos, y la bondad pura rara vez es seductora.

Ley Diaria: Nadie es naturalmente misterioso, al menos no por mucho tiempo; el misterio es algo en lo que tienes que trabajar, una estratagema de tu parte, y algo que debe usarse desde el principio en la seducción.

El arte de la seducción: enviar señales contradictorias

26 DE JULIO

Sepa cuándo retirarse

El amor nunca muere de hambre sino a menudo de indigestión.

—NINÓN DE L'ENCLOS

La seductora rusa Lou Andreas-Salomé tuvo una presencia intensa; cuando un hombre estaba con ella, sentía que sus ojos lo taladraban y, a menudo, se extasiaba con sus modales coquetos y su espíritu. Pero luego, casi invariablemente, surgía algo: tendría que irse de la ciudad por un tiempo o estaría demasiado ocupada para verlo. Fue durante sus ausencias que los hombres se enamoraron perdidamente d e ella y prometieron ser más agresivos la próxima vez que estuvieran con ella. Tus ausencias en este último punto de la seducción deberían parecer al menos algo justificadas. Estás insinuando no un rechazo descarado sino una ligera duda: tal vez podrías haber encontrado alguna razón para quedarte, tal vez estás perdiendo el interés, tal vez hay alguien más.

Ley Diaria: En tu ausencia, su aprecio por ti crecerá. Ellos olvidarán tus faltas, perdonarán tus pecados. En el momento en que regreses, te perseguirán como desees.

Será como si hubieras vuelto de entre los muertos.

El arte de la seducción: Déles espacio para caer: el perseguidor es perseguido

27 DE JULIO

Sepa cuándo ser audaz

Cuanta más timidez muestra un amante con nosotros, más preocupa nuestro orgullo para incitarlo; cuanto más respeto tiene por nuestra resistencia, más respeto le exigimos. De buena gana les diríamos a ustedes, hombres. Ah, en nombre de la piedad, no nos suponga tan virtuosos; nos estás obligando a tener demasiado.

—NINÓN DE L'ENCLOS

Nadie nace tímido; la timidez es una protección que desarrollamos. Si nunca nos arriesgamos, si nunca lo intentamos, nunca tendremos que sufrir las consecuencias del fracaso o el éxito. Si somos amables y discretos, nadie se ofenderá; de hecho, pareceremos santos y agradables. En verdad, las personas tímidas a menudo están ensimismadas, obsesionadas con la forma en que las personas las ven

y no son nada santas. Y la humildad puede tener sus usos sociales, pero es mortal en la seducción. Necesitas ser capaz de jugar al santo humilde a veces; es una máscara que llevas. Pero en la seducción, quítatelo. La audacia es tonificante, erótica y absolutamente necesaria para llevar la seducción a su conclusión. Bien hecho, le dice a tus objetivos que te han hecho perder tu moderación normal y les da permiso para hacerlo también.

Ley Diaria: En la etapa final de una seducción, la audacia elimina cualquier torpeza o duda.

El arte de la seducción: Domina el arte del movimiento audaz

28 DE JULIO

Comunicar a los sentidos de las personas

Libérese de la necesidad de comunicarse de la manera directa normal y se presentará con mayores oportunidades para la venta blanda. Haga que las palabras que diga sean discretas, vagas, seductoras. Y presta mucha más atención a tu estilo, las imágenes, la historia que cuentan. Transmite una sensación de movimiento y progreso mostrándote en movimiento. Expresar confianza no a través de hechos y cifras, sino a través de colores e imágenes positivas, apelando al niño que hay en todos. Deja que los medios te cubran sin guía y estarás a su merced. Así que cambia la dinámica: ¿la prensa necesita drama y elementos visuales? Proveerles. Está bien discutir problemas o "verdades" siempre y cuando lo presente de manera entretenida. Recuerde: las imágenes permanecen en la mente mucho después de que se olvidan las palabras. No predique al público, eso nunca funciona. Aprende a expresar tu mensaje a través de imágenes que insinúan emociones positivas y sentimientos felices. La audiencia puede enfocarse superficialmente en el contenido o la moraleja que estás predicando, pero realmente están absorbiendo las imágenes, las cuales les molestan y permanecen allí por más tiempo que cualquier palabra o pronunciamiento sermoneador.

Ley Diaria: Preste más atención a la forma de su mensaje que al contenido. Las imágenes son más seductoras que las palabras, y las imágenes deberían ser tu mensaje real.

El arte de la seducción: Seducción suave: cómo vender cualquier cosa a las masas

29 DE JULIO

El perseguidor es perseguido

Me retiro y así le enseño a ser victoriosa mientras me persigue. Retrocedo continuamente, y en este retroceso le enseño a conocer por mí todas las potencias del amor erótico, sus pensamientos turbulentos, su pasión, lo que es el anhelo, y la esperanza, y la expectación impaciente.

—SØREN KIERKEGAARD

Cada género tiene sus propios atractivos seductores, que les resultan naturales. Cuando pareces interesado en alguien, pero no respondes sexualmente, es perturbador y presenta un desafío: encontrarán la manera de seducirte. Para producir este efecto, primero muestra interés en tus objetivos, a través de cartas o insinuaciones sutiles. Pero cuando estés en su presencia, asume una especie de neutralidad asexuada. Sea amable, incluso cálido, pero no más. Los estás empujando a armarse con los encantos seductores que son naturales para su sexo, exactamente lo que quieres.

Ley Diaria: Crea la ilusión de que el seductor está siendo seducido.

El arte de la seducción: Déles espacio para caer: el perseguidor es perseguido

30 DE JULIO

La emoción de la ilusión

El teatro crea una sensación de un mundo mágico separado. El maquillaje de los actores, los decorados falsos pero atractivos, los disfraces ligeramente irreales: estas imágenes intensificadas, junto con la historia de la obra, crean ilusión. Para producir este efecto en la vida real, debe diseñar su ropa, maquillaje y actitud para tener un toque artificial y juguetón, una sensación de que se ha vestido para el placer de su audiencia. Este es el efecto de diosa de una Marlene

Dietrich. Tus encuentros con tus objetivos también deben tener una sensación de dramatismo, logrado a través de los escenarios que elijas y de tus acciones. El objetivo no debe saber lo que sucederá a continuación. Crea suspenso a través de giros y vueltas que conducen a un final feliz; estás actuando.

Ley Diaria: Cada vez que tus objetivos se encuentren contigo, dales la vaga sensación de estar en una obra de teatro, la emoción de usar máscaras, de jugar un papel diferente al que tu vida te ha asignado.

El arte de la seducción: Apéndice A—Ambiente seductor/Tiempo seductor

31 DE JULIO

Poetizar tu presencia

El que no sabe poetizarse en una niña para que de ella todo proceda como él quiere, es y sigue siendo un chapucero. . .. Poetizarse en una niña es un arte.

—SØREN KIERKEGAARD

En un mundo duro y lleno de decepciones, es un gran placer poder fantasear con una persona con la que estás involucrado. Esto facilita la tarea del seductor: la gente se muere por tener la oportunidad de fantasear contigo. No estropees esta oportunidad de oro exponiéndote demasiado o volviéndote tan familiar y banal que el objetivo te vea exactamente como eres. No tienes que ser un ángel o un modelo de virtud, eso sería bastante aburrido. Puedes ser peligroso, travieso, incluso algo vulgar, dependiendo de los gustos de tu víctima.

Ley Diaria: Nunca seas ordinario o limitado. En la poesía (a diferencia de la realidad), todo es posible.

El arte de la seducción: Poetizar tu presencia

Agosto

El maestro persuasor

ABLANDANDO LA RESISTENCIA DE LA GENTE

Los humanos no podemos evitar tratar de influir en los demás. Todo lo que decimos o hacemos es examinado e interpretado por otros en busca de pistas sobre nuestras intenciones. Como animales sociales, no podemos evitar jugar constantemente el juego, seamos conscientes de ello o no. La mayoría de las personas no quieren gastar el esfuerzo que implica pensar en los demás y descubrir una entrada estratégica más allá de sus defensas. Ellos son perezosos. Quieren simplemente ser ellos mismos, hablar con honestidad o no hacer nada, y se justifican a sí mismos como resultado de una gran elección moral. Dado que el juego es inevitable, es mejor ser hábil en él que negarlo o simplemente improvisar en el momento. Al final, ser bueno en la influencia es en realidad más beneficioso socialmente que la postura moral. Llegar a ser competente en la persuasión requiere que nos sumerjamos en la perspectiva de los demás, ejercit ando nuestra empatía. El mes de agosto te enseñará las maniobras y estrategias que te instruirán sobre cómo crear un hechizo, romper la resistencia de las personas, dar movimiento y fuerza a tu persuasión e inducir la rendición en tu objetivo.

A menudo me preguntan por qué hablo con el lector a través de historias.

Estoy muy centrado en el lector. Siempre pienso cuando escribo, ¿cómo van a absorber esta información?

Hay un problema que los psicólogos han notado. Si eres profesor, asumes que tus alumnos tienen los mismos conocimientos que tú. Esto los convierte en malos maestros.

Sé que mis lectores no necesariamente saben de lo que estoy hablando. Si estoy hablando de Carl Jung, por ejemplo, y simplemente tiro la jerga, el lector no la entenderá. Así que tengo que hacerlo comprensible para la persona promedio.

En El arte de la seducción, hablo de cómo contar una historia reduce la resistencia de las personas. Las historias hacen que la mente se abra.

Desde que somos niños, cuando somos cargados por nuestros padres o cuando jugamos a las escondidas, la sensación de no saber qué viene después está profundamente arraigada en la psicología humana.

Entonces, si cuento una historia sobre Rockefeller para ilustrar la agresión, sé que a medida que el lector se ve atraído por esta historia, no sabe adónde voy, o quién es el agresor en esta historia, o la lección que aprendí. Estoy tratando de derivar. Así que van a querer leer. Van a querer ir más y más y más lejos. Los engañé para que llegaran a la página ocho. Mientras que si los golpeo inmediatamente con Jung y este o aquel estudio y alguna jerga de sociología, sus mentes se cierran. Se están quedando dormidos.

Ese es el error que comete el 98 por ciento de las personas que escriben libros. No piensan en el lector. Suponen que el lector está tan interesado en el material como ellos.

Hay que seducir al lector. Tienes que persuadirlos de que lo que tienes que decir vale la pena. Por eso cuento historias.

La gente comete el mismo error en el ámbito social, al tratar de persuadir o influir en los demás. Si quieres que alguien haga lo que estás ofertando, que te ayude, que financie tu película o lo que sea, si llegas solo pensando en lo que quieres o mereces, no tiene ningún efecto. Pero si piensas en términos de cómo piensan, las historias que quieren escuchar, lo que les agradará, lo que les interesará, el juego cambia. Tienes el poder de influir en ellos.

Así como yo tengo el poder de influir en el lector cuando empiezo a pensar en lo que quiere el lector, tú tienes el poder de influir en las personas cuando empiezas a pensar en lo que quieren.

AGOSTO 1

El arte del hipnotizador

El objetivo del discurso persuasivo es a menudo crear una especie de hipnosis: estás distrayendo a las personas, bajando sus defensas, haciéndolas más vulnerables a las sugestiones. Aprenda las lecciones de repetición y afirmación del hipnotizador, elementos clave para poner a dormir a un sujeto. La repetición implica usar las mismas palabras una y otra vez, preferiblemente una palabra con contenido emocional: "impuestos",

"liberales", "fanáticos". El efecto es fascinante: las ideas se pueden implantar de forma permanente en el inconsciente de las personas simplemente repitiéndolas con la suficiente frecuencia. La afirmación es simplemente hacer fuertes afirmaciones positivas, como las órdenes del hipnotizador. El lenguaje seductor debe tener una especie de audacia, que cubrirá una multitud de pecados. Su audiencia estará tan atrapada en su lenguaje audaz que no tendrán tiempo para reflexionar sobre si es cierto o no. Nunca digas, “No creo que la otra parte haya tomado una decisión sabia”; decir: "Nos merecemos algo mejor" o "Han hecho un desastre". El lenguaje afirmativo es un lenguaje activo, lleno de verbos, imperativos y oraciones cortas.

Ley diaria: elimine "Creo", "Quizás", "En mi opinión". Dirígete directamente al corazón.

El arte de la seducción: Usa el poder demoníaco de las palabras para sembrar confusión

2 DE AGOSTO

Juega con su espíritu competitivo

En 1948, el director Billy Wilder estaba haciendo el casting para su nueva película, A Foreign Affair, que iba a estar ambientada en Berlín justo después de la guerra. Uno de los personajes principales era una mujer llamada Erika von Schluetow, una cantante de cabaret

alemana con vínculos sospechosos con varios nazis durante la guerra. Wilder sabía que Marlene Dietrich sería la actriz perfecta para interpretar el papel, pero Dietrich había expresado públicamente su intenso disgusto por todo lo que tuviera que ver con los nazis y había trabajado duro por varias causas aliadas. Cuando se le acercó por primera vez para el papel, lo encontró demasiado desagradable, y ese fue el final de la discusión.

Wilder no protestó ni le suplicó, lo que habría sido inútil dada la famosa terquedad de Dietrich. En cambio, le dijo que había encontrado dos actrices estadounidenses perfectas para interpretar el papel, pero que quería su opinión sobre cuál sería mejor. ¿Vería ella sus pruebas? Sintiéndose mal por haber rechazado a su viejo amigo Wilder, Dietrich, naturalmente, estuvo de acuerdo con esto. Pero Wilder había probado hábilmente a dos conocidas actrices que sabía que serían terribles para el papel, burlándose del papel de una sexy cantante de cabaret alemana. La estratagema funcionó a las mil maravillas. La muy competitiva Dietrich estaba horrorizada por sus actuaciones e inmediatamente se ofreció como voluntaria para hacer el papel ella misma.

Ley diaria: Tus intentos de influir siempre deben seguir una lógica similar: ¿cómo puedes hacer que los demás perciban lo que quieres que hagan como algo que eligen hacer?

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

3 DE AGOSTO

Conviértelos en la estrella del espectáculo

La mayoría de los hombres . . . busquen menos ser instruidos, e incluso divertir, que ser alabados y aplaudidos.

—JEAN DE LA BRUYERE

La influencia sobre las personas y el poder que conlleva se obtienen de forma opuesta a lo que podrías imaginar. Normalmente tratamos de encantar a la gente con nuestras propias ideas, mostrándonos de la mejor manera. Alabamos nuestros logros pasados.

Prometemos grandes cosas sobre nosotros mismos. Pedimos favores, creyendo que ser honesto es la mejor política. Lo que no nos damos cuenta es que estamos poniendo toda la atención en nosotros mismos. En un mundo donde las personas están cada vez más ensimismadas, esto solo tiene el efecto de hacer que los demás se vuelvan más introvertidos y piensen más en sus propios intereses que en los nuestros. El camino real hacia la influencia y el poder es ir en la dirección opuesta: poner el foco en los demás.

Deja que ellos hablen. Que sean las estrellas del espectáculo. Vale la pena emular sus opiniones y valores. Las causas que apoyan son las más nobles.

Ley diaria: en una conversación, intente que otros hablen el 70 por ciento de la conversación sin que se den cuenta, y vea el efecto.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

4 DE AGOSTO

Canalizar emociones abrumadoras

Malcolm X habló por todo Estados Unidos. Nunca leyó de un texto; mirando a la audiencia, hizo contacto visual, señaló con el dedo. Su ira era obvia, no tanto en su tono, siempre controlado y elocuente, como en su energía feroz, las venas saliendo de su cuello.

Muchos líderes negros anteriores habían usado palabras cautelosas y habían pedido a sus seguidores que trataran con paciencia y cortesía su suerte social, sin importar cuán injusto fuera. Qué alivio fue Malcolm. Ridiculizó a los racistas, ridiculizó a los liberales, ridiculizó al presidente; ningún blanco escapó a su desprecio. Si los blancos eran violentos, dijo Malcolm, se les debería hablar el lenguaje de la violencia, porque era el único lenguaje que entendían. "¡La hostilidad es buena!" gritó. Ha estado reprimido demasiado tiempo. Malcolm X tuvo un efecto tonificante en muchos que sintieron la misma ira que él, pero tenían miedo de expresarlo. Era un carismático a la manera de Moisés: era un libertador. El poder de este tipo de carismático proviene de su expresión de emociones oscuras que se han acumulado durante años de opresión. Esa es la esencia del carisma, es una emoción abrumadora que se comunica en

tus gestos, en tu tono de voz, en señales sutiles que son más poderosas por no hablarse. Sientes algo más profundamente que los demás, y ninguna emoción es más poderosa y más capaz de crear una reacción carismática que el odio, especialmente si proviene de sentimientos de opresión profundamente arraigados. Expresa lo que otros tienen miedo de expresar y verán un gran poder en ti. Decir lo que quieren decir, pero no pueden. Era un carismático a la manera de Moisés: era un libertador.

Ley Diaria: Aprende a canalizar tus emociones. Nada es más carismático que la sensación de que alguien está luchando con una gran emoción en lugar de simplemente ceder ante ella.

El Arte de la Seducción: El Carismático

AGOSTO 5

Gana a través de tus acciones

Durante su carrera extremadamente larga como el arquitecto más célebre de Inglaterra, sus patrocinadores a menudo le decían a Sir Christopher Wren que hiciera cambios poco prácticos en sus diseños. Ni una sola vez discutió u ofendió. Tenía otras formas de probar su punto. En 1688, Wren diseñó un magnífico ayuntamiento para la ciudad de Westminster. El alcalde, sin embargo, no quedó satisfecho; de hecho, estaba nervioso. Le dijo a Wren que temía que el segundo piso no fuera seguro y que todo se derrumbara en su oficina del primer piso. Exigió que Wren agregara dos columnas de piedra para apoyo adicional. Wren, el ingeniero consumado, sabía que estas columnas no servirían para nada y que los temores del alcalde eran infundados. Pero los construyó él, y el alcalde se lo agradeció. Solo años después, los trabajadores en un andamio alto vieron que las columnas se detenían justo antes del techo. Eran tontos. Pero ambos hombres consiguieron lo que querían: el alcalde podía relajarse y Wren sabía que la posteridad entendería que su diseño original funcionaba y que las columnas eran innecesarias.

Ley Diaria: Demostrar, no explicar.

Las 48 leyes del poder, Ley 9: Gane con sus acciones, nunca con argumentos

6 DE AGOSTO

Manténgalos adivinando

Solo unos meses después de llegar a París en 1926, Josephine Baker había cautivado y seducido por completo al público francés con su baile salvaje. Pero menos de un año después, pudo sentir que su interés disminuía. Desde niña había odiado sentirse fuera de control de su vida. ¿Por qué estar a merced del público voluble? Se fue de París y regresó un año después, con sus modales completamente alterados; ahora interpretaba el papel de una elegante francesa, que resultó ser una ingeniosa bailarina e intérprete. Los franceses se enamoraron de nuevo; el poder estaba de nuevo de su lado. Si estás en el ojo público, debes aprender de este truco de la sorpresa. Las personas están aburridas, no solo con sus propias vidas, sino también con las personas que están destinadas a evitar que se aburran.

En el momento en que sientan que pueden predecir tu próximo paso, te comerán vivo. El artista Andy Warhol siguió moviéndose de encarnación en encarnación, y nadie podía predecir cuál sería la siguiente: artista, cineasta, hombre de sociedad. Guarda siempre una sorpresa bajo la manga.

Ley diaria: para mantener la atención del público, manténgalos adivinando. Deja que los moralistas te acusen de falta de sinceridad, de no tener núcleo o centro. En realidad, están celosos de la libertad y la alegría que revelas en tu imagen pública.

El arte de la seducción: Manténgalos en suspenso. ¿Qué sigue después?

7 DE AGOSTO

Considere su propio interés

La mayoría de los hombres son tan completamente subjetivos que nada les interesa realmente más que ellos mismos.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

La forma más rápida de asegurar la mente de las personas es

demostrando, de la manera más simple posible, cómo una acción los beneficiará. El interés propio es el motivo más fuerte de todos: una gran causa puede cautivar las mentes, pero una vez que pasa el primer estallido de emoción, el interés decae, a menos que haya algo que ganar. El interés propio es la base más sólida. Las causas que funcionan mejor utilizan un barniz noble para cubrir una apelación flagrante al interés propio; la causa seduce, pero el interés propio asegura el trato.

Ley diaria: Muéstrele a la gente lo que hay para ellos.

Las 48 leyes del poder, Ley 43: Trabajar en el corazón y la mente de los demás

8 DE AGOSTO

Evita la discusión

Nunca discutir. En sociedad no se debe discutir nada; dar solo resultados.

—BENJAMIN DISRAELI

El Argumentador no comprende que las palabras nunca son neutrales, y que discutiendo con un superior impugna la inteligencia de uno más poderoso que él. Tampoco tiene conciencia de la persona con la que está tratando. Dado que cada hombre cree que tiene razón, y las palabras rara vez lo convencerán de lo contrario, el razonamiento del argumentador cae en oídos sordos. Cuando está acorralado, solo discute más, cavando su propia tumba. Una vez que ha hecho que la otra persona se sienta insegura e inferior en sus creencias, la elocuencia de Sócrates no pudo salvar la situación. No se trata simplemente de evitar una discusión con los que están por encima de ti. Todos creemos que somos maestros en el ámbito de las opiniones y el razonamiento.

Ley Diaria: Debes tener cuidado de tratar siempre de demostrar indirectamente la corrección de tus ideas.

Las 48 leyes del poder, Ley 9: Gane con sus acciones, nunca con argumentos

9 DE AGOSTO

El efecto moral

El poder del argumento verbal es extremadamente limitado y, a menudo, logra lo contrario de lo que se pretende. Como comenta Gracián, "La verdad generalmente se ve, rara vez se escucha". El Efecto Moral es una manera perfecta de demostrar sus ideas a través de la acción. En pocas palabras, le enseñas a otros una lección al darles a probar su propia medicina. En el Efecto Moral, reflejas lo que otras personas te han hecho, y lo haces de una manera que les hace darse cuenta de que les estás haciendo exactamente lo que te hicieron a ti. Les haces sentir que su comportamiento ha sido desagradable, en lugar de escucharte quejarte y lloriquear al respecto, lo que solo levanta sus defensas. Y

a medida que sienten el resultado de sus acciones reflejadas en ellos, se dan cuenta en el sentido más profundo de cómo lastiman o castigan a otros con su comportamiento antisocial.

Ley diaria: objetiva las cualidades de las que quieres que se avergüencen y crea un espejo en el que puedan mirar sus locuras y aprender una lección sobre sí mismos.

Las 48 leyes del poder, Ley 44: Desarma y Enfurece con el Efecto Espejo

10 DE AGOSTO

Ancla su ego

Piensa en el ego y la vanidad de las personas como una especie de fachada. Cuando te atacan y no sabes por qué, a menudo se debe a que, sin darte cuenta, has amenazado su ego, su sentido de importancia en el mundo. Siempre que sea posible, debe trabajar para que las personas se sientan seguras de sí mismas. Use cualquier cosa que funcione: halagos sutiles, un regalo, una promoción inesperada, una oferta de alianza, una presentación de usted y ellos como iguales, un reflejo de sus ideas y valores. Todas estas cosas harán que se sientan anclados en su posición frontal con respecto al mundo, bajando sus defensas y haciéndolos como tú. Seguros y cómodos, ahora están preparados para la persuasión. Esto es particularmente

devastador con un objetivo cuyo ego es delicado.

Ley diaria: cuando las personas se sienten seguras de sí mismas, cuando anclas el ego que enfrentan, están desarmadas y maniobrables.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 18: Exponga y ataque el flanco blando de su oponente: la estrategia de giro

11 DE AGOSTO

Domina el arte de la insinuación

Ningún persuasor puede esperar tener éxito sin dominar el lenguaje y el arte de la insinuación. Los lapsus lingüísticos, los comentarios aparentemente involuntarios de

"estar dormido", las referencias seductoras, las declaraciones por las que rápidamente se disculpa, todo esto tiene un inmenso poder de insinuación. Se meten debajo de la piel de las personas como un veneno y cobran vida propia. La clave para tener éxito con tus insinuaciones es hacerlas cuando tus objetivos estén más relajados o distraídos, para que no se den cuenta de lo que está pasando. Las bromas educadas suelen ser la fachada perfecta para esto; las personas están pensando en lo que dirán a continuación, o están absortas en sus propios pensamientos. Tus insinuaciones apenas se registrarán, que es lo que quieres. Hay muy poco misterio en el mundo; demasiadas personas dicen exactamente lo que sienten o quieren. Anhelamos algo enigmático, algo para alimentar nuestras fantasías. Debido a la falta de sugerencias y ambigüedad en la vida diaria, la persona que los usa de repente parece tener algo atractivo y lleno de promesas.

Ley Diaria: La insinuación es el medio supremo para influir en las personas. Las indirectas, las sugerencias y las insinuaciones eluden la resistencia natural de las personas. Haz que todo sea sugerente.

El arte de la seducción: Domina el arte de la insinuación

12 DE AGOSTO

Usa sus emociones

En el libro Change, los autores terapeutas (Paul Watzlawick, John Weakland y Richard Fisch) discuten el caso de un adolescente rebelde, suspendido de la escuela por el director porque lo sorprendieron vendiendo drogas. Todavía tenía que hacer su tarea en casa, pero tenía prohibido estar en el campus. Esto haría mella en su negocio de tráfico de drogas.

El chico ardía en deseos de vengarse.

La madre consultó a un terapeuta que le dijo que hiciera lo siguiente: explicarle al hijo que el director creía que solo los estudiantes que asistían a clase en persona podían hacerlo bien. En la mente del director, al mantener al niño alejado de la escuela, se aseguraba de que reprobaría. Si le fue mejor trabajand o en casa que en clase, esto avergonzaría al director. Mejor no esforzarse demasiado este semestre, le aconsejó que dijera; en su lugar, póngase del lado bueno del director demostrándole que tiene razón. Por supuesto, tal consejo fue ingeniosamente diseñad o para jugar con su naturaleza rebelde. Ahora no deseaba nada más que avergonzar al director, por lo que se entregó a su tarea con gran energía, el objetivo del terapeuta todo el tiempo.

Ley diaria: En esencia, la idea no es contrarrestar las emociones fuertes de las personas, sino moverse con ellas y encontrar la manera de canalizarlas en una dirección productiva.

Robert Greene, “4 estrategias para convertirse en un experto en persuasión”, Medium, 14 de noviembre de 2008

13 DE AGOSTO

Penetrar en sus mentes

Maquiavelo anhelaba el poder de difundir sus ideas y consejos. Negado este poder a través de la política, se dispuso a ganarlo a través de los libros: convertiría a los lectores a su causa, y ellos difundirían sus ideas, portadores conscientes o inconscientes. Maquiavelo sabía que los poderosos a menudo son reacios a aceptar consejos, particularmente de alguien aparentemente por debajo de ellos. También sabía que muchos de los que no estaban en el poder podrían

asustarse por los aspectos peligrosos d e su filosofía, que muchos lectores se sentirían atraídos y repelidos al mismo tiempo. Para ganarse a los resistentes y ambivalentes, los libros de Maquiavelo tendrían que ser estratégicos, indirectos y astutos. Así que ideó tácticas retóricas no convencionales para penetrar más allá de las defensas de sus lectores. Primero, llenó sus libros con consejos indispensables: ideas prácticas sobre cómo obtener el poder, mantenerse en el poder, proteger el poder de uno. Eso atrae a lectores de todo tipo, porque todos nosotros pensamos primero en nuestro propio interés. Luego, Maquiavelo cosió anécdotas históricas a lo largo de sus escritos para ilustrar sus ideas. A la gente le gusta que le muestren formas de imaginarse a sí mismos como los modernos Césares o Médicis, y les gusta que les entretenga una buena historia; y una mente cautivada por una historia está relativamente indefensa y abierta a la sugerencia. Finalmente, Maquiavelo usó un lenguaje crudo y sin adornos para darle movimiento a su escritura. En lugar de encontrar que sus mentes se ralentizan y se detienen, sus lectores están infectados con el deseo de ir más allá del pensamiento y pasar a la acción.

Ley Diaria: Puedes tener ideas brillantes, del tipo que podría revolucionar el mundo, pero a menos que puedas expresarlas de manera efectiva, no tendrán fuerza, ni poder para entrar en la mente de las personas de una manera profunda y duradera.

Sea estratégico en sus mensajes.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 30: Penetrar en sus mentes

14 DE AGOSTO

Deja a la gente con un sentimiento

Para la mayoría de nosotros, la conclusión de cualquier cosa (un proyecto, una campaña, un intento de persuasión) representa una especie de muro: nuestro trabajo está hecho y es hora de contar nuestras ganancias y pérd idas y seguir adelante. Lyndon Johnson vio el mundo de manera muy diferente: un final no era como un muro, sino más bien como una puerta, que conducía a la siguiente fase o batalla. Lo que le importaba no era ganar una victoria sino dónde lo dejaba, cómo se abría a la siguiente ronda. Mantuvo la vista en el futuro y en el tipo de éxito que lo mantendría avanzando. Johnson utilizó el mismo enfoque en sus esfuerzos por ganarse a los votantes. En lugar de tratar de persuadir a la gente para que lo apoyara con discursos y palabras elegantes (de todos modos, no era un buen orador), se centró en el sentimiento que dejaba a la gente. Sabía que la persuasión es, en última instancia, un proceso de las emociones: las palabras pueden sonar bien, pero si un político deja que la gente sospeche que no es sincero, que simplemente busca votos, se cerrarán en él y lo olvidarán. Así que Johnson trabajó para establecer una conexión emocional con los votantes, y cerraba sus conversaciones con ellos con un fuerte apretón de manos y con una mirada en los ojos, un temblor en la voz, que sellaba el vínculo entre ellos. Los dejó con la sensación de que lo volverían a ver y despertó emociones que borrarían cualquier sospecha de que no fuera sincero. El final de la conversación fue de hecho una especie de comienzo, ya que se quedó en sus mentes y se tradujo en votos. y cerraba sus conversaciones con ellos con un cordial apretón de manos y con una mirada en los ojos, un temblor en la voz, que sellaba el vínculo entre ellos.

Ley Diaria: Mantén tus ojos en las secuelas de cualquier encuentro. Piense más en el sentimiento que deja a las personas, un sentimiento que podría traducirse en un deseo de ver más de usted.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 22: Saber cómo terminar las cosas: la estrategia de salida

15 DE AGOSTO

Cree espectáculos convincentes

Usar palabras para defender su caso es un negocio arriesgado: las palabras son instrumentos peligrosos y, a menudo, se desvían. Las palabras que las personas usan para persuadirnos virtualmente nos invitan a reflexionar sobre ellas con palabras propias; las reflexionamos y muchas veces terminamos creyendo lo contrario de lo que dicen. (Eso es parte de nuestra naturaleza perversa.) También sucede que las palabras nos ofenden, suscitando asociaciones no intencionadas por el hablante. Lo visual, en cambio, cortocircuita el laberinto de las palabras. Golpea con un poder emocional y una inmediatez que no dejan espacios para la reflexión y la duda. Como la música, salta sobre los pensamientos racionales y razonables. La mejor manera de usar elementos visuales es organizar imágenes y símbolos en un gran espectáculo que sorprenda a las personas y las distraiga de realidades desagradables. Esto es fácil de hacer: la gente ama lo grandioso, espectacular, y más grande que la vida. Apela a sus emociones y acudirán en tropel a tu espectáculo. Lo visual es la ruta más fácil a sus corazones.

Daily Law: Espectáculos escénicos para quienes te rodean, entonces, llenos de imágenes deslumbrantes y símbolos radiantes que realzan tu presencia.

Deslumbrado por las apariencias, nadie se dará cuenta de lo que realmente estás haciendo.

Las 48 leyes del poder, Ley 37: Crear Espectáculos Convincentes

16 DE AGOSTO

Usa su rigidez

Una vez, el hijo de un prestamista acudió al gran maestro zen del siglo XVIII, Hakuin, con el siguiente problema: quería que su padre practicara el budismo, pero el hombre fingió estar demasiado ocupado con su contabilidad para tener tiempo incluso para un solo canto u

oración. Hakuin conocía al prestamista: era un avaro empedernido que solo usaba esto como una excusa para evitar la religión, que consideraba una pérdida de tiempo. Hakuin le aconsejó al niño que le dijera a su padre que el mismo maestro zen le compraría cada oración y canto que hiciera a diario. Era estrictamente un trato de negocios. Por supuesto, el prestamista estaba muy contento con el trato: podía callar a su hijo y ganar dinero en el proceso. Cada día le presentaba a Hakuin su cuenta por las oraciones, y Hakuin le pagaba debidamente. Pero al séptimo día no se presentó. Parecía que se había quedado tan absorto en el canto que se había olvidado de contar cuántas oraciones había hecho. Unos días después, le admitió a Hakuin que se había enfrascado por completo en los cánticos, se sentía mucho mejor y ya no necesitaba que le pagaran.

Pronto se convirtió en un donante muy generoso para el templo de Hakuin. Cuando las personas son rígidas en su oposición a algo, surge de un profundo miedo al cambio y la incertidumbre que podría traer. Deben tener todo en sus términos y sentirse en control.

Les haces el juego si tratas de fomentar el cambio con todos tus consejos: les da algo contra lo que reaccionar y justifica su rigidez. Se vuelven más tercos. Deja de pelear con esas personas y usa la naturaleza real de su comportamiento rígido para efectuar un cambio suave que podría conducir a algo más grande.

Ley diaria: Las personas a menudo no hacen lo que otros les piden que hagan, porque simplemente quieren hacer valer su voluntad. Si estás totalmente de acuerdo con su rebelión, se rebelarán de nuevo y afirmarán su voluntad en la dirección opuesta, que es lo que querías desde el principio: la esencia de la psicología inversa.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

17 DE AGOSTO

Persuadir con un toque ligero

La forma de lenguaje más antiseductora es el argumento. ¿Cuántos enemigos silenciosos creamos discutiendo? Existe una forma superior de lograr que la gente escuche y se deje persuadir: el humor y un toque ligero. El político inglés del siglo XIX Benjamin Disraeli era

un maestro en este juego. En el Parlamento, no responder a una acusación o comentario calumnioso era un error mortal: el silencio significaba que el acusador tenía razón. Sin embargo, responder con enojo, entrar en una discusión, era parecer feo y estar a la defensiva. Disraeli usó una táctica diferente: mantuvo la calma. Cuando llegaba el momento de responder a un ataque, se dirigía lentamente a la mesa del orador, hacía una pausa y luego pronunciaba una réplica humorística o sarcástica. Todos se reirían. Ahora que había calentado a la gente, procedía a rebatir a su enemigo, mezclando todavía comentarios divertidos; o tal vez simplemente pasaría a otro tema, como si estuviera por encima de todo. Su humor eliminaba el aguijón de cualquier ataque contra él. La risa y los aplausos tienen un efecto dominó: una vez que sus oyentes se han reído, es más probable que se rían de nuevo. En este estado de ánimo alegre, también son más aptos para escuchar.

Ley diaria: un toque sutil y un poco de ironía te dan espacio para persuadirlos, moverlos a tu lado, burlarte de tus enemigos. Esa es la forma seductora del argumento.

El arte de la seducción: Usa el poder demoníaco de las palabras para sembrar confusión

18 DE AGOSTO

Haz que sientan tu punto

Una vez, un alborotador interrumpió a Nikita Khrushchev en medio de un discurso en el que denunciaba los crímenes de Stalin. "Eras un colega de Stalin", gritó el que interrumpía, "¿por qué no lo detuviste entonces?" Aparentemente, Jruschov no pudo ver al que interrumpía y gritó: "¿Quién dijo eso?". No se levantó ninguna mano. Nadie movió un músculo. Después de unos segundos de tenso silencio, Jruschov finalmente dijo en voz baja: "Ahora sabes por qué no lo detuve". En lugar de simplemente argumentar que cualquiera que se enfrentara a Stalin tenía miedo, sabiend o que la más mínima señal de rebelión significaría una muerte segura, les había hecho sentir lo que era enfrentarse a Stalin, les había hecho sentir la paranoia, el miedo a hablar, el terror de enfrentarse al líder, en este caso Jruschov. La demostración fue visceral y no fue necesario más argumento.

Ley Diaria: Tu meta debe ser hacer que ellos sientan

literalmente y físicamente tu significado, en lugar de derramar palabras sobre ellos.

Las 48 leyes del poder, Ley 9: Gane con sus acciones, nunca con argumentos

19 DE AGOSTO

Déjalos ganar en los puntos menores

En 1782, el dramaturgo francés Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais dio los últimos toques a su gran obra maestra Las bodas de Fígaro. Se requería la aprobación del rey Luis XVI, y cuando leyó el manuscrito, se puso furioso. Tal jugada llevaría a una revolución, dijo: "Este señor se burla de todo lo que se debe respetar en un gobierno". Después de mucha presión, accedió a que se representara en privado en un teatro de Versalles. Al público aristocrático le encantó. El rey permitió más representaciones, pero ordenó a sus censores que se apoderaran del guión y modificaran sus peores pasajes antes de que se presentara al público. Para eludir esto, Beaumarchais encargó a un tribunal de académicos, intelectuales, cortesanos y ministros del gobierno que repasar la obra con él.

Un hombre que asistió a la reunión escribió: "M. de Beaumarchais anunció que se sometería sin reservas a todos los cortes y cambios que los caballeros e incluso las damas presentes pudieran considerar apropiados. . .. Todos querían agregar algo propio. . .. M.

de Breteuil sugirió una ocurrencia, Beaumarchais la aceptó y le dio las gracias. . .. Salvará el cuarto acto. Mme de Matignon aportó el color de la cinta del paje. El color fue adoptado y se puso de moda". Beaumarchais era realmente muy inteligente. Al permitir que otros hicieran incluso los cambios más pequeños en su obra maestra, halagó enormemente sus egos y su inteligencia. Por supuesto, Beaumarchais no cedió en los cambios más grandes solicitados más tarde por los censores de Louis. Para entonces, se había ganado tanto a los miembros de su propio tribunal que lo defendieron estridentemente, y Louis tuvo que retroceder.

Ley Diaria: Aprende a bajar las defensas de las personas pactando asuntos que no son tan importantes. Esto le dará una gran libertad para moverlos en la dirección que desee y lograr que concedan sus deseos en asuntos más importantes.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

20 DE AGOSTO

Cómo lidiar con lo irritante

Al principio de su carrera, cuando el renombrado psicoterapeuta Milton Erickson era profesor de medicina en una universidad, tuvo que lidiar con una estudiante muy inteligente llamada Anne, que siempre llegaba tarde a clases y luego se disculpaba profusamente y con mucha sinceridad. Ella resultó ser una estudiante sobresaliente.

Siempre prometía llegar a tiempo a la siguiente clase, pero nunca lo hacía. Esto hizo que fuera difícil para sus compañeros de estudios; con frecuencia retuvo conferencias o trabajo de laboratorio. Y el primer día de una de las clases de conferencias de Erickson, ella estaba a la altura de sus viejos trucos, pero Erickson estaba preparado. Cuando entró tarde, hizo que toda la clase se pusiera de pie y se inclinara ante ella con reverencia fingida; él hizo lo mismo. Incluso después de clase, mientras caminaba por el pasillo, los estudiantes continuaron con sus reverencias. El mensaje fue claro: "Vemos a través de ti", y sintiéndome avergonzado y avergonzado.

Ley diaria: enseña una lección a los irritantes dándoles una muestra de su propia medicina o mostrándoles que ves a través de ellos.

Las leyes de la naturaleza humana, 16: Vea la hostilidad detrás de la fachada amistosa: la ley de la agresión

21 DE AGOSTO

El maestro motivador

En la víspera de la primera batalla de su ejército con las temibles legiones romanas, Aníbal de alguna manera tuvo que resucitar a sus agotados hombres. Decidió montar un espectáculo: trajo a un grupo de prisioneros y les dijo que si luchaban a muerte entre ellos en un combate de gladiadores, los vencedores obtendrían la libertad y un lugar en el ejército cartaginés. Los prisioneros estuvieron de acuerdo y los soldados de Hannibal disfrutaron de horas de entretenimiento

sangriento. Cuando terminó la lucha, Hannibal se dirigió a sus hombres. Ustedes, soldados, dijo Hannibal, están exactamente en la misma posición que los prisioneros. Estás a muchos kilómetros de casa, en territorio hostil, y no tienes adónde ir. Es libertad o esclavitud, victoria o muerte. Pero lucha como estos hombres lucharon hoy y prevalecerás. El concurso y el discurso se apoderaron de los soldados de Hannibal, y al día siguiente lucharon con ferocidad mortal y derrotaron a los romanos. Hannibal fue un maestro motivador de un tipo poco común. Mientras que otros arengaban a sus soldados con discursos, él sabía que depender de las palabras era estar en un estado lamentable: las palabras solo tocan la superficie de un soldado, y un líder debe apoderarse de los corazones de sus hombres, hacer que les hierva la sangre, meterse en sus corazones. mentes, alteran sus estados de ánimo. Hannibal llegó a las emociones de sus soldados indirectamente, relajándolos, calmándolos, sacándolos de sus problemas y haciendo que se unieran. Solo entonces los golpeó con un discurso que les hizo comprender su precaria realidad y sacudió sus emociones.

Ley Diaria: Motivar a las personas es un arte sutil. Debe apuntar indirectamente a las emociones de las personas. Al configurar su atractivo emocional, entrará en su interior en lugar de simplemente rascar la superficie.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 7: Transforme su guerra en una cruzada: estrategias de moral

22 DE AGOSTO

El atractivo de lo desconocido

Una de las partes perversas de la naturaleza humana es que siempre deseamos lo que no tenemos. Miramos al otro lado de la cerca: la hierba siempre está más verde, el vecino tiene un mejor auto, sus hijos se portan mejor. Siempre estamos deseando lo que otras personas tienen. Pensamos que lo que no tenemos es mejor. Esa es la naturaleza del deseo.

Cuando realmente logramos algo, no es un gran sentimiento. La importancia del deseo es estar siempre persiguiendo algo, algo fuera de nosotros mismos. Queremos lo que no nos es familiar, lo que es exótico, lo que nunca antes hemos tenido en nuestras vidas.

Queremos lo transgresor, lo tabú, lo que no tienen los demás, lo nuevo o lo fresco. Tienes que crear ese objeto de deseo, en lo que sea que estés creando en la vida. Tienes que darle a la gente la sensación de que hay algo un poco tabú y transgresor al respecto, que fue lo que hice con Las 48 leyes del poder. Cuando tomas ese libro, sientes que estás haciendo algo un poco sucio y desagradable. Quieres crear la sensación de que lo que estás ofreciendo no es algo familiar.

Ley Cotidiana: Cuando una persona o un objeto es familiar, tenemos un poc o de desdén. Pero cuando es distante, atractivo, misterioso y algo que no tenemos, eso enciende nuestro deseo. Esa es la clave para cualquier tipo de marketing o venta blanda.

Robert Greene en conversación en Live Talks Los Ángeles, 11 de febrero de 2019

23 DE AGOSTO

Encuentra su tornillo de mariposa

Averigüe el tornillo de mariposa de cada hombre. Es el arte de poner en acción sus voluntades. Necesita más habilidad que resolución. Debes saber dónde llegar a cualquiera. Cada volición tiene un motivo especial que varía según el gusto. Todos los hombres son idólatras, algunos de la fama, otros del interés propio, la mayoría del placer.

La habilidad consiste en conocer estos ídolos para ponerlos en juego. Conociendo el motivo principal de cualquier hombre, tienes como si fuera la clave de su voluntad.

—BALTASAR GRACIÁN

Todos tenemos resistencias. Vivimos con una armadura perpetua a nuestro alrededor para defendernos del cambio y de las acciones intrusivas de amigos y rivales. Nada nos gustaría más que que nos dejen hacer las cosas a nuestra manera. Enfrentarse constantemente a estas resistencias le costará mucha energía. Sin embargo, una de las cosas más importantes a tener en cuenta acerca de las personas es que todas tienen una debilidad, una parte de su armadura psicológica que no resistirá, que se doblegará a tu voluntad si la encuentras y la presionas. Algunas personas muestran abiertamente sus debilidades,

otras las disfrazan. Aquellos que los disfrazan son a menudo los que se deshacen más efectivamente a través de esa grieta en su armadura.

Ley diaria: Todo el mundo tiene una empulguera, un hueco en el muro del castillo.

Una vez encontrado, es un tornillo de mariposa que puede convertir en su ventaja.

Las 48 leyes del poder, Ley 33: Descubra la empulguera de cada hombre

24 DE AGOSTO

Mezcla dureza y amabilidad

Napoleón fue el mayor administrador de hombres de la historia: tomó a millones de jóvenes rebeldes, indisciplinados y poco soldados, recientemente liberados por la Revolución Francesa, y los moldeó en una de las fuerzas de combate más exitosas jamás conocidas. De todas las técnicas de Napoleón, ninguna fue más efectiva que su uso de castigos y recompensas, todas escenificadas para lograr el mayor impacto dramático. Sus reproches personales eran escasos, pero cuando se enfadaba, cuando castigaba, el efecto era devastador: el objetivo se sentía repudiado, marginado. Como exiliado del calor de su familia, lucharía por recuperar el favor del general y luego nunca más darle una razón para enfadarse. Los ascensos, las recompensas y los elogios públicos eran igualmente raros, y cuando llegaban, siempre eran por mérito, nunca por algún cálculo político.

Atrapados entre los polos de no querer disgustar nunca a Napoleón y anhelar su reconocimiento, sus hombres se dejaron llevar por su dominio, siguiéndolo devotamente pero nunca alcanzándolo del todo. Aprende del maestro: la forma de gestionar personas es mantenerlas en vilo. Primero, crea un vínculo entre tus soldados y tú. Te respetan, te admiran, incluso te temen un poco. Para fortalecer el vínculo, conténgase, cree un pequeño espacio a su alrededor; eres cálido, pero con un toque de distancia. Una vez forjado el vínculo, aparecen con menos frecuencia. Haz que tanto tus castigos como tus elogios sean raros e inesperados, ya sea por errores o por éxitos que pueden parecer menores en el momento pero que tienen un significado simbólico. Entiende: una vez que las personas saben lo que te agrada y lo que te enoja, se convierten en caniches entrenados,

trabajando para encantarte con un buen comportamiento aparente.

Ley diaria: mantenlos en suspenso, haz que piensen en ti constantemente y que quieran complacerte, pero que nunca sepan cómo hacerlo. Una vez que estén en la trampa, tendrás un tirón magnético sobre ellos. La motivación se volverá automática.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 7: Transforme su guerra en una cruzada: estrategias de moral

25 DE AGOSTO

Cultivar el tercer ojo

En el 401 a. C., diez mil soldados mercenarios griegos se encontraron repentinamente en el bando perdedor de una batalla, atrapados en lo más profundo del corazón de Persia.

Deambularon por su campamento lamentándose de su destino. Entre ellos estaba el escritor Jenofonte, que había ido con los soldados como una especie de reportero itinerante. Jenofonte había estudiado filosofía como alumno de Sócrates. Creía en la supremacía del pensamiento racional, de ver el cuadro completo, la idea general detrás de las apariencias fugaces de la vida cotidiana. Una noche tuvo una visión de cómo los griegos podían escapar de su trampa y regresar a casa. Los vio moverse rápida y sigilosamente a través de Persia, sacrificándolo todo por la velocidad. Los vio partir de inmediato, usando el elemento sorpresa para ganar algo de distancia. Pensó en el futuro: en el terreno, la ruta a tomar, los muchos enemigos a los que se enfrentarían, cómo podían ayudar y utilizar a los ciudadanos que se rebelaron contra los persas. En el espacio de unas pocas horas, había evocado los detalles de la retirada, todo inspirado por su visión general de su rápida ruta en zigzag hacia el Mediterráneo y su hogar. Aunque no tenía experiencia militar, su visión era tan completa y la transmitía con tanta confianza, que los soldados lo nominaron como su líder de facto. Esta historia encarna la esencia de toda autoridad y el elemento más esencial para establecerla. La mayoría de las personas están encerradas en el momento. Son propensos a reaccionar exageradamente y entrar en pánico, a ver solo una pequeña parte de la realidad que enfrenta el grupo. No pueden considerar ideas alternativas ni establecer prioridades. Aquellos que mantienen su presencia mental y elevan su perspectiva por encima del momento

aprovechan los poderes visionarios de la mente humana y cultivan ese tercer ojo para las fuerzas y tendencias invisibles. Se destacan del grupo y cumplen la verdadera función de liderazgo.

Ley Diaria: Crea el aura de autoridad aparentando poseer la habilidad divina de leer el futuro. Este es un poder que se puede practicar, desarrollar y aplicar a cualquier situación.

Las leyes de la naturaleza humana, 15: Haz que quieran seguirte: la ley de la inconstancia

26 DE AGOSTO

Apelar a su grandeza no realizada

La mayoría de la gente se cree interiormente más grande de lo que parece exteriormente al mundo. Están llenos de ideales no realizados: podrían ser artistas, pensadores, líderes, figuras espirituales, pero el mundo los ha aplastado, les ha negado la oportunidad de dejar que florezcan sus habilidades. Esta es la clave de su seducción y de mantenerlos seducidos a lo largo del tiempo. Apela solo al lado físico de las personas, como hacen muchos seductores aficionados, y se resentirán contigo por jugar con sus instintos más básicos.

Pero apele a su mejor yo, a un estándar más alto de belleza, y difícilmente notarán que han sido seducidos.

Ley Diaria: Haz que tus objetivos se sientan elevados, elevados, espirituales, y tu poder sobre ellos será ilimitado.

El arte de la seducción: el amante ideal

27 DE AGOSTO

Transfórmate en un oyente profundo

Conoces tus propios pensamientos demasiado bien. Rara vez te sorprendes. Tu mente tiende a dar vueltas obsesivamente en torno a los mismos temas. Pero cada persona con la que te encuentras representa un país por descubrir lleno de sorpresas. Imagina por un

momento que pudieras entrar en la mente de las personas y qué increíble viaje podría ser.

Las personas que parecen tranquilas y aburridas a menudo tienen las vidas internas más extrañas para que las explores. Incluso con patanes y tontos, puedes educarte sobre los orígenes y la naturaleza de sus defectos.

Ley diaria: transformarte en un oyente profundo no solo resultará más divertido a medida que abres tu mente a la mente de ellos, sino que también te brindará las lecciones más valiosas sobre la psicología humana. El secreto de esto: enc ontrar a otras personas infinitamente fascinantes.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

28 DE AGOSTO

Inculcar un sentimiento de seguridad interior

Cuando tratas de convencer a la gente de algo, sucederá una de tres cosas. En primer lugar, es posible que desafíes inadvertidamente un aspecto particular de su propia opinión.

En segundo lugar, puede dejar su propia opinión en una posición neutral, ni cuestionada ni confirmada. En tercer lugar, puede confirmar activamente su propia opinión. En este caso, estás satisfaciendo una de las mayores necesidades emocionales de las personas.

Podemos imaginar que somos independientes, inteligentes, decentes y autosuficientes, pero solo otras personas pueden confirmarlo de verdad. Y en un mundo duro y competitivo en el que todos somos propensos a dudar continuamente de nosotros mismos, casi nunca obtenemos esta validación que anhelamos. Cuando se lo des a la gente, tendrás el efecto mágico que se producía cuando tú mismo estabas borracho, en un mitin o enamorado. Harás que la gente se relaje. Ya no consumido por las inseguridades, pueden dirigir su atención hacia el exterior. Sus mentes se abren, haciéndolos susceptibles a sugestiones e insinuaciones. Si deciden ayudarte, sienten que lo están haciendo por su propia voluntad.

Ley Diaria: Tu tarea es simple: inculcar en las personas un sentimiento de seguridad interior. Refleja sus valores, muéstrales que te gustan y los re spetas, hazles sentir que aprecias su sabiduría y experiencia.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

29 DE AGOSTO

Infectar a las personas con el estado de ánimo adecuado Si está relajado y anticipando una experiencia placentera, esto se comunicará y tendrá un efecto de espejo en la otra persona. Una de las mejores actitudes para adaptarse a este propósito es la de total indulgencia. No juzgues a otras personas; los aceptas como son.

En la novela Los embajadores, el escritor Henry James pinta el retrato de este ideal en la forma de Marie de Vionnet, una mujer francesa mayor de modales impecables, que utiliza subrepticiamente a un estadounidense llamado Lambert Strether para que la ayude en una aventura amorosa. Desde el mismo momento en que la conoce, Strether queda cautivado.

Parece una “mezcla de lucidez y misterio”. Ella escucha atentamente lo que dice y, sin responder, le da la sensación de que lo comprende por completo. Ella lo envuelve en su empatía. Actúa desde el principio como si se hubieran hecho buenos amigos, pero es a su manera, nada de lo que dice. Él llama a su espíritu indulgente "una hermosa apacibilidad consciente", y tiene un poder hipnótico sobre él. Mucho antes de que ella le pida ayuda, él está completamente bajo su hechizo y hará cualquier cosa por ella. Tal actitud reproduce la figura de la madre ideal: incondicional en su amor. No se expresa tanto en palabras como en miradas y lenguaje corporal. Funciona igualmente bien en hombres y mujeres y tiene un efecto hipnótico en casi cualquier persona.

Ley Diaria: Como animales sociales, somos extremadamente susceptibles a los estados de ánimo de otras personas. Usa este poder para infundir sutilmente en las personas el estado de ánimo adecuado para influir en ellas.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las

personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

30 DE AGOSTO

Imagínalos con la mejor luz

Tenga en cuenta que sus expectativas sobre las personas se les comunican de manera no verbal. Se ha demostrado, por ejemplo, que los profesores que esperan mayores cosas de sus alumnos pueden, sin decir nada, tener un efecto positivo en su trabajo y calificaciones.

Al sentirse particularmente emocionado cuando conoce a alguien, se lo comunicará a él o ella de una manera poderosa. Algunos han afirmado obtener grandes resultados simplemente pensando que la otra persona es guapa o guapa.

Ley diaria: si hay una persona a la que eventualmente le pedirá un favor, trate de imaginársela de la mejor manera, generosa y afectuosa, si es posible.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

31 DE AGOSTO

Llegar a un acuerdo con su propia opinión propia

Finalmente, cuando se trata de su propia opinión, trate de mantener cierta distancia irónica. Hazte consciente de su existencia y de cómo opera dentro de ti. Acepta el hecho de que no eres tan libre y autónomo como te gustaría creer. Te ajustas a las opiniones de los grupos a los que perteneces; compra productos debido a la influencia subliminal; puedes ser manipulado. Date cuenta también de que no eres tan bueno como la imagen idealizada de tu propia opinión. Como todos los demás, puede ser bastante egocéntrico y obsesionado con su propia agenda. Con esta conciencia, no sentirá la necesidad de ser validado por otros.

Ley Diaria: Trabaja para hacerte verdaderamente independiente y preocupado por el bienestar de los demás, en lugar de permanecer apegado a la ilusión de tu propia opinión.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

Septiembre

El gran estratega

SURGIENDO DEL INFIERNO TÁCTICO

La estrategia es un arte que requiere no solo una forma diferente de pensar, sino también un enfoque completamente diferente de la vida misma. Con demasiada frecuencia existe un abismo entre nuestras ideas y conocimientos por un lado y nuestra experiencia real por el otro. Absorbemos trivialidades e información que ocupan espacio mental pero no nos llevan a ninguna parte. Leemos libros que nos distraen pero que tienen poca relevancia en nuestra vida diaria. Tenemos ideas elevadas que no ponemos en práctica. También tenemos muchas experiencias ricas que no analizamos lo suficiente, que no nos inspiran ideas, cuyas lecciones ignoramos. La estrategia requiere un contacto constante entre los dos reinos. Es conocimiento práctico de la forma más elevada. Los eventos en la vida no significan nada si no reflexionas sobre ellos de manera profunda, y las ideas de los libros no tienen sentido si no tienen aplicación en la vida tal como la vives. En estrategia toda la vida es un juego que estás jugando. Este juego es emocionante pero también requiere una atención profunda y seria. Las apuestas son tan altas. Lo que sabes debe traducirse en acción, y la acción debe traducirse en conocimiento. De esta manera, la estrategia se convierte en un desafío para toda la vida y en la fuente del constante placer de superar las dificultades y resolver los problemas. El mes de septiembre tiene como objetivo transformarte en un guerrero estratégico en la vida diaria.

En mi libro Las 33 estrategias de guerra, señalo que la mayoría de nosotros existimos en un reino que llamo infierno táctico. Este infierno está formado por todas las personas que nos rodean y que se disputan el poder o algún tipo de control, y cuyas acciones se cruzan con nuestras vidas en mil direcciones diferentes. Constantemente tenemos

que reaccionar a lo que esta persona hace o dice, emocionándonos en el proceso. Una vez que te hundes en este infierno, es muy difícil elevar tu mente por encima de él. Estás lidiando con una batalla tras otra, y ninguna de ellas termina con una resolución. Es muy difícil para ti ver el infierno por lo que es; estás demasiado cerca de él, demasiado sumido en él para pensar en él de otra manera. Debido a que ahora hay tanta gente compitiendo por el poder en este mundo, y nuestra atención está tan distraída en muchas direcciones diferentes, esta dinámica solo empeora cada vez más.

La estrategia es la única respuesta. Este no es un punto de discusión académico seco.

En realidad, es un asunto de gran importancia, la diferencia entre una vida de miseria y una de equilibrio y éxito. La estrategia es un proceso mental en el que tu mente se eleva por encima del campo de batalla. Tienes un sentido de un propósito mayor para tu vida, dónde quieres estar en el camino, qué estabas destinado a lograr. Esto hace que sea más fácil decidir qué es realmente importante, qué batallas evitar. Eres capaz de controlar tus emociones, de ver el mundo con cierto grado de desapego.

Si una persona trata de absorberte en sus batallas o problemas, tienes la distancia y la perspectiva necesarias para alejarla o ayudarla sin perder el equilibrio. Ve todo como una preocupación estratégica, incluida la forma en que está estructurado el grupo que lidera: para la movilidad, para la moral. Una vez que estás en este camino, todo se vuelve más fácil. Una derrota o un revés es una lección que aprender, no una afrenta personal. El éxito no se te sube a la cabeza, te hace extralimitarte.

Hay falsos estrategas en este mundo que no son más que maestros tácticos. Parecen estrategas porque son capaces de manejar problemas inmediatos con cierto grado de aplomo. Saben cómo solucionar problemas. Salen adelante, o mejor dicho, son capaces de levantar la cabeza por encima del agua. Pero inevitablemente se equivocan. Considero que el presidente Bill Clinton es un ejemplo de esto, en comparación con un Abraham Lincoln o un Franklin Delano Roosevelt, que fueron verdaderos estrategas.

Hay otros que también parecen tener una visión, tener un gran plan en la vida. También parecen estrategas, pero sus planes no tienen

relación con la realidad. Sus planes y metas son en realidad reflejos de sus deseos. Y en la ejecución podemos ver esto. Todo se convierte en fricción. La "gran estrategia" del presidente Bush para remodelar el Medio Oriente es un ejemplo de esto. Parece grande y abarcador, en el papel tiene cierto sentido, pero en la práctica es un fracaso masivo, porque no tiene relación con la realidad sobre el terreno. Los estrategas son, al menos, realistas: pueden mirar el mundo y a sí mismos con un mayor grado de objetividad que los demás.

Mis libros han sido descritos como malvados e inmorales, y yo como alguien que está creando más daño en este mundo al escribirlos. No me lo tomo como algo personal, pero la verdad, tal como lo veo, es que los libros no son malvados en absoluto. Creo que ocurren muchas más cosas malas en este mundo porque las personas no saben cómo operar de manera efectiva o estratégica. Lanzan guerras sin saber hacia dónde se dirigen; inician negocios que están en terreno inestable y no llegan a ninguna parte; dirigen campañas políticas mal pensadas y fracasan; pierden tiempo y energía valiosos en cosas que no importan. Es tentador para la gente hablar del bien y del mal desde sus sillones.

Nada es más fácil. Pero traducir esas ideas en realidad requiere un pensamiento estratégico. Incluso Gandhi lo sabía.

Para los antiguos griegos, la estupidez y la incompetencia causan mucho más daño en este mundo que el mal absoluto. Aquellos que son abiertamente malvados pueden ser combatidos, porque son fáciles de reconocer y luchar contra ellos. Los incompetentes y los estúpidos son mucho más peligrosos porque nunca estamos muy seguros de hacia dónde nos llevan, hasta que es demasiado tarde. Los mayores desastres militares de la historia se han originado en la mayoría de los casos por líderes que carecen de sabiduría estratégica.

Es casi una cuestión religiosa: ¿Te convertirás al lado de la luz, a la estrategia? ¿O te mantendrás en el infierno táctico? El compromiso mental de ser más un estratega en la vida es la mitad de la batalla. Es todo lo que les pido a mis lectores.

SEPTIEMBRE 1

Elévate por encima del campo de batalla

[La estrategia] es más que una ciencia: es la aplicación del conocimiento a la vida práctica, el desarrollo del pensamiento capaz de modificar la idea guía original a la luz de situaciones siempre cambiantes; es el arte de actuar bajo la presión de las condiciones más difíciles.

—HELMUTH VON MOLTKE

En la guerra, la estrategia es el arte de comandar toda la operación militar. La táctica, por otro lado, es la habilidad de formar el ejército para la batalla y hacer frente a las necesidades inmediatas del campo de batalla. La mayoría de nosotros en la vida somos tácticos, no estrategas. Nos enredamos tanto en los conflictos que enfrentamos que solo podemos pensar en cómo obtener lo que queremos en la batalla que enfrentamos actualmente. Pensar estratégicamente es difícil y antinatural. Puede imaginar que está siendo estratégico, pero lo más probable es que simplemente esté siendo táctico. Para tener el poder que solo la estrategia puede brindar, debes poder elevarte por encima del campo de batalla, concentrarte en tus objetivos a largo plazo, diseñar una campaña completa, salir del modo reactivo que tantas batallas en la vida bloquean. usted en.

Teniendo en cuenta sus objetivos generales, se vuelve mucho más fácil decidir cuándo pelear y cuándo alejarse. Eso hace que las decisiones tácticas de la vida diaria sean mucho más simples y racionales.

Ley diaria: las personas tácticas son pesadas y están atrapadas en el suelo; los estrategas son ligeros y pueden ver a lo largo y ancho. ¿Dónde estás en ese espectro?

Las 33 estrategias de la guerra, Prefacio

2 DE SEPTIEMBRE

Controla todo el tablero de ajedrez

El director de cine Alfred Hitchcock hizo de esta estrategia un principio de vida. Cada una de sus acciones, una configuración diseñada para producir resultados en el futuro, pensó con calma en el futuro y avanzó paso a paso. Su objetivo era hacer una película que

coincidiera con su visión original, no corrompida por la influencia de los actores, productores y otro personal que necesariamente llegó más tarde. Al controlar cada detalle del guion de la película, hizo casi imposible que el productor interfiriera. Si el productor intentara entrometerse durante el rodaje real, Hitchcock tendría una cámara lista en el set sin película. Podía pretender tomar las tomas adicionales que el productor quería, dejando que el productor se sintiera poderoso sin poner en riesgo el resultado final. Hitchcock hizo lo mismo con los actores: en lugar de decirles directamente qué hacer, los contagiaría con la emoción que quería: miedo, ira, deseo, por la forma en que los trató en el set. Cada paso en la ruta de la campaña encaja perfectamente en el siguiente.

Ley diaria: Mantén el control de tus emociones y planea tus movimientos con anticipación, viendo todo el tablero de ajedrez.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 12: Pierde Batallas, pero Gana la Guerra—Gran Estrategia

3 DE SEPTIEMBRE

Ataque al Centro de Gravedad

El primer principio es que la sustancia última de la fuerza enemiga debe rastrearse hasta el menor número posible de fuentes, e idealmente hasta una sola. . .. Buscando constantemente el centro de su poder, desafiando todo para ganarlo todo, uno realmente derrotará al enemigo.

—CARL VON CLAUSEWITZ

Es la naturaleza del poder presentar un frente contundente, parecer amenazante e intimidante, fuerte y decisivo. Pero esta exhibición exterior es a menudo exagerada o incluso francamente engañosa, ya que el poder no se atreve a mostrar sus debilidades. Y

debajo de la pantalla está el soporte sobre el que descansa el poder: su "centro de gravedad". La frase es de von Clausewitz, quien la elaboró como “el centro de todo poder y movimiento, del cual todo depende”. Atacar este centro de gravedad, neutralizarlo o destruirlo, es la última estrategia, porque sin él toda la estructura colapsaría. Golpear allí el centro de gravedad del enemigo es la mejor forma de

acabar un conflicto de forma definitiva y económica. Al buscar esos centros, es crucial no dejarse engañar por el exterior intimidante o deslumbrante, confundiendo la apariencia externa con lo que lo pone en movimiento.

Ley diaria: cuando mires a tus rivales, busca el centro de gravedad que mantiene unida toda la estructura. Ese centro puede ser su riqueza, su popularidad, una posición clave, una estrategia ganadora. Golpearlos allí infligirá un dolor desproporcionado.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 16: Golpéalos donde duele: la estrategia del centro de gravedad

4 DE SEPTIEMBRE

Evite el infierno táctico

A menudo vemos esta dinámica en las disputas maritales: ya no se trata de reparar la relación sino de imponer el punto de vista. A veces, atrapado en estas batallas, te sientes a la defensiva y mezquino, con el espíritu hundido. Esta es una señal casi segura de que has descendido al infierno táctico. Nuestras mentes están diseñadas para el pensamiento estratégico, calculando varios movimientos por adelantado hacia nuestras metas. En el infierno táctico, nunca puedes elevar tu perspectiva lo suficiente como para pensar de esa manera. Estás constantemente reaccionando a los movimientos de tal o cual persona, enredado en sus dramas y emociones, dando vueltas en círculos. La única solución es retirarse temporal o definitivamente de estas batallas, sobre todo si se dan en varios frentes. Necesitas algo de desapego y perspectiva. Haz que tu ego se calme. Recuerda que ganar una discusión o probar tu punto realmente no te lleva a ninguna parte a largo plazo.

Gana a través de tus acciones, no de tus palabras. Empieza a pensar de nuevo en tus objetivos a largo plazo.

Ley Diaria: Crea una escalera de valores y prioridades en tu vida, recordándote lo que realmente te importa. Si determina que una batalla en particular es de hecho importante, con un mayor sentido de desapego ahora puede planear una respuesta más estratégica.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

5 DE SEPTIEMBRE

Colóquese en Shih

Para separarse de los tipos mecánico y reactivo, debe deshacerse de un concepto erróneo común: la esencia de la estrategia no es llevar a cabo un plan brillante que avanza en pasos; es ponerse en situaciones en las que tiene más opciones que el enemigo. En lugar de aferrarse a la Opción A como la única respuesta correcta, la verdadera estrategia es posicionarse para poder hacer A, B o C según las circunstancias. Esa es la profundidad estratégica del pensamiento, en oposición al pensamiento formulaico. Sun Tzu expresó esta idea de manera diferente: lo que buscas en la estrategia, dijo, es shih, una posición de fuerza potencial: la posición de una roca colocada precariamente en la cima de una colina, por ejemplo, o de una cuerda de arco tensa. Un golpe en la roca, la liberación de la cuerda del arco y la fuerza potencial se desatan violentamente. La roca o la flecha pueden ir en cualquier dirección; está orientado a las acciones del enemigo. Lo que importa no es seguir pasos predeterminados sino colocarse en shih y darse opciones.

Ley Diaria: Deshazte de la ilusión de que la estrategia es una serie de pasos a seguir hacia una meta. Corre en la dirección opuesta de cualquier experto o gurú que proclame poseer una fórmula secreta para el éxito y el poder.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 6: Segmente sus fuerzas: la estrategia del caos controlado

6 DE SEPTIEMBRE

Nunca ataques a tus oponentes de frente

“Es girando al enemigo, atacando su flanco, como se ganan las batallas”.

-NAPOLEÓN BONAPARTE

Una de las estrategias favoritas de Napoleón era lo que él llamaba la maniobra sur les derrières. Su éxito se basó en dos verdades: primero, a los generales les gusta colocar sus ejércitos en una posición frontal fuerte. Napoleón a menudo jugaba con esta t endencia a mirar hacia adelante en la batalla al parecer que se enfrentaba al enemigo frontalmente; en la niebla de la batalla, era difícil decir que en realidad solo la mitad de su ejército estaba desplegado aquí, y mientras tanto él se escabullía con la otra mitad hacia un lado o hacia atrás. En segundo lugar, un ejército que percibe un ataque por el flanco está alarmado y es vulnerable y debe volverse para enfrentar la amenaza. Este momento de cambio contiene una gran debilidad y confusión. Aprende del gran maestro en persona: atacar desde el frente rara vez es inteligente. Ve por el flanco, el lado vulnerable. Este principio es aplicable a conflictos o encuentros de cualquier escala. Los individuos a menudo muestran su flanco, señalan su vulnerabilidad, por su opuesto, el frente que muestran más visiblemente al mundo. Este frente puede ser una personalidad agresiva, una forma de tratar con las personas empujándolas. Pueden ser sus creencias e ideas más preciadas; puede ser la forma en que se hacen querer. Cuanto más haga que las personas expongan este frente, que muestren más de sí mismas y de las direcciones en las que tienden a moverse, más se enfocarán sus costados desprotegidos: deseos inconscientes, inseguridades abiertas, alianzas precarias, compulsiones incontrolables. Una vez que te muevas por sus flancos, tus objetivos se volverán hacia ti y perderán el equilibrio. Todos los enemigos son vulnerables desde sus lados. No hay defensa contra una maniobra de flanqueo bien diseñada.

Ley diaria: cuando atacas a las personas de frente, aumentas su resistencia y haces que tu tarea sea mucho más difícil. En su lugar: distraiga la atención de sus oponentes hacia el frente, luego atáquelos desde el costado, donde menos lo esperan.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 18: Exponga y ataque el flanco blando de su oponente: la estrategia de giro

7 DE SEPTIEMBRE

Divide y conquistaras

El gran espadachín japonés del siglo XVII, Miyamoto Musashi, se enfrentó en varias ocasiones a bandas de guerreros decididos a matarlo. La vista de tal grupo intimidaría a la mayoría de las personas.

Otra tendencia sería arremeter violentamente, tratando de matar a la mayor cantidad posible de atacantes a la vez, pero a riesgo de perder el control de la situación. Musashi, sin embargo, fue ante todo un estratega, y resolvió estos dilemas de la forma más racional posible. Se colocaría de modo que los hombres tuvieran que acercarse a él en línea o en ángulo. Luego se concentraría en matar al primer hombre y avanzaría rápidamente por la línea. En lugar de sentirse abrumado o esforzarse demasiado, dividiría la banda en partes. Entonces solo tenía que matar al oponente número uno, mientras se deja en posición de lidiar con el oponente número dos y evita que su mente se nuble y confunda. El efecto fue que podía mantener su enfoque mientras mantenía a sus oponentes fuera de balance, ya que a medida que avanzaba en la línea, se convertirían en los intimidados y nerviosos. Ya sea que esté acosado por muchos problemas pequeños o por un problema gigante, haga de Musashi el modelo para su proceso mental. Si dejas que la complejidad de la situación te confunda y dudas o arremetes sin pensar, perderás el control mental, lo que solo agregará impulso a la fuerza negativa que viene hacia ti. Siempre d ivida el tema en cuestión, colocándose primero en una posición central, luego avanzando por la línea, eliminando sus problemas uno por uno. A menudo es aconsejable comenzar con el problema más pequeño y mantener a raya el más peligroso. Resolver eso te ayudará a crear un impulso que te ayudará a superar a todos los demás.

Ley Diaria: Toma los problemas uno por uno.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 17: Derrótalos en detalle

8 DE SEPTIEMBRE

Explotar el caos

Caos, donde nacen los sueños brillantes.

—EL I CHING

Piensa en tu mente como un ejército. Los ejércitos deben adaptarse a la complejidad y el caos de la guerra moderna volviéndose más fluidos y maniobrables. La última extensión de esta evolución es la guerra de guerrillas, que explota el caos haciendo del desorden y la imprevisibilidad una estrategia. El ejército guerrillero nunca se detiene para defender un lugar o pueblo en particular; gana

moviéndose siempre, yendo un paso por delante. Al no seguir un patrón establecido, no le da al enemigo ningún objetivo. El ejército guerrillero nunca repite la misma táctica. Responde a la situación, al momento, al terreno donde se encuentra. No hay frente, ni línea concreta de comunicación o suministro, ni vagones que se muevan lentamente. El ejército guerrillero es pura movilidad. Ese es el modelo para su nueva forma de pensar. No aplique ninguna táctica con rigidez; no dejes que tu mente se asiente en posiciones estáticas, defendiendo cualquier lugar o idea en particular, repitiendo las mismas maniobras sin vida. Manteniéndote en constante movimiento, no le muestras a tus enemigos ningún objetivo al que apuntar. Explotas el caos del mundo en lugar de sucumbir a él.

Ley diaria: ataca los problemas desde nuevos ángulos, adaptándote al paisaje y a lo que te den.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 2: No pelear la última guerra: la estrategia de la guerra de guerrillas de la mente

9 DE SEPTIEMBRE

Vea los peligros más grandes que acechan en el futuro La experiencia demuestra que, si se prevén de lejos los designios a emprender, se puede actuar con rapidez en el momento de ejecutarlos.

—CARDENAL RICHELIEU

Según la cosmología de los antiguos griegos, se pensaba que los dioses tenían una visión completa del futuro. Vieron todo lo que estaba por venir, hasta los más intrincados detalles. Los hombres, por otro lado, eran vistos como víctimas del destino, atrapados en el momento y sus emociones, incapaces de ver más allá de los peligros inmediatos. Esos héroes, como Odiseo, que podían mirar más allá del presente y planear varios pasos adelante, parecían desafiar al destino, aproximarse a los dioses en su capacidad para determinar el futuro. La comparación sigue siendo válida: aquellos entre nosotros que piensan más adelante y pacientemente llevan a buen término sus planes parecen tener un poder divino. Debido a que la mayoría de las personas están demasiado aprisionadas en el momento para planificar con este tipo de previsión, la capacidad de ignorar los peligros y placeres inmediatos se traduce en poder.

Ley diaria: Supere la tendencia humana natural a reaccionar a las cosas a medida que suceden y, en su lugar, entrénese para dar un paso atrás, imagine que las cosas más grandes toman forma más allá de su visión inmediata.

Las 48 leyes del poder, Ley 29: Planifique todo el camino hasta el final

10 DE SEPTIEMBRE

Nunca parezcas defensivo

Hombre: Patéalo, te perdonará. Halágalo, él puede o no ver a través de ti. Pero ignóralo y te odiará.

—IDRIES SHAH, *CARAVANA DE LOS SUEÑOS*

El escritor renacentista Pietro Aretino alardeaba a menudo de su linaje aristocrático, lo que era, por supuesto, una ficción, ya que en realidad era hijo de un zapatero. Cuando un enemigo suyo finalmente reveló la vergonzosa verdad, la noticia se extendió rápidamente y pronto toda Venecia (donde vivía en ese momento) estaba horrorizada por las mentiras de Aretino. Si hubiera tratado de defenderse, solo se habría arrastrado hacia abajo. Su respuesta fue magistral: anunció que efectivamente era hijo de un zapatero, pero esto sólo demostró su grandeza, pues había ascendido desde el estrato más bajo de la sociedad hasta su cúspide. A partir de entonces nunca mencionó su mentira anterior, pregonando en cambio su nueva posición sobre el asunto de su ascendencia. Recuerde: las respuestas poderosas a las molestias, molestias e irritaciones insignificantes son el desprecio y el desdén. Nunca demuestres que algo te ha afectado, o que estás ofendido, eso solo demuestra que has reconocido un problema. El desprecio es un plato que se sirve mejor frío y sin afectación.

Ley Diaria: Al reconocer un pequeño problema le das existencia y credibilidad.

Cuanto menos interés muestres, más superior parecerás.

Las 48 leyes del poder, Ley 36: Desprecie las cosas que no puede tener: ignorarlas es la mejor venganza

El credo del guerrero

La realidad puede ser definida por una nítida serie de limitaciones en todo ser vivo, siendo el límite final la muerte. Tenemos un límite de energía para gastar antes de cansarnos; solo hay una cantidad limitada de alimentos y recursos disponibles para nosotros; nuestras habilidades y capacidades sólo pueden llegar hasta cierto punto. Un animal vive dentro de esos límites: no trata de volar más alto o correr más rápido o gastar una energía inagotable acumulando un montón de comida, porque eso lo agotará y lo dejará vulnerable al ataque. Simplemente trata de aprovechar al máximo lo que tiene. Un gato, por ejemplo, practica instintivamente una economía de movimientos y gestos, sin desperdiciar esfuerzos. Las personas que viven en la pobreza, de manera similar, son muy conscientes de sus límites: obligadas a aprovechar al máximo lo que tienen, son infinitamente inventivas. La necesidad tiene un efecto poderoso en su creatividad. El problema al que nos enfrentamos los que vivimos en sociedades de abundancia es que perdemos el sentido del límite. La abundancia nos hace ricos en sueños, porque en los sueños no hay límites. Pero nos hace pobres en realidad. Nos vuelve blandos y decadentes, aburridos de lo que tenemos y necesitados de constantes sobresaltos que nos recuerden que estamos vivos. En la vida debes ser un guerrero, y la guerra requiere realismo.

Mientras que otros pueden encontrar la belleza en sueños interminables, los guerreros la encuentran en la realidad, en la conciencia de los límites, en aprovechar al máximo lo que tienen. Al igual que el gato, buscan la perfecta economía de movimientos y gestos, la forma de dar a sus golpes la mayor fuerza con el menor gasto de esfuerzo. Su conciencia de que sus días están contados, que podrían morir en cualquier momento, los fundamenta en la realidad. Hay cosas que nunca podrán hacer, talentos que nunca tendrán, metas elevadas que nunca alcanzarán; eso apenas les molesta. Los guerreros se enfocan en lo que tienen, las fortalezas que poseen y que deben usar creativamente. Sabiendo cuándo reducir la velocidad, renovar, reducir, superan a sus oponentes. Juegan a largo plazo.

Ley Diaria: A veces en estrategia tienes que ignorar tu mayor fortaleza y o bligarte a sacar el máximo de lo mínimo. Incluso si tienes la tecnología, lucha en la guerra de los campesinos.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 8: Elija sus batallas con cuidado: la estrategia de la economía perfecta

12 DE SEPTIEMBRE

El tiempo es todo lo que tienes

Espacio que puedo recuperar. Tiempo, nunca.

-NAPOLEÓN BONAPARTE

El tiempo es tan importante como el espacio en el pensamiento estratégico, y saber cómo usarlo lo convertirá en un estratega superior, lo que le dará una dimensión adicional a sus ataques y defensa. Para ello debes dejar de pensar en el tiempo como una abstracción: en realidad, a partir del minuto en que naces, el tiempo es todo lo que tienes. Es su única mercancía verdadera. La gente puede quitarte tus posesiones, pero, salvo el asesinato, ni siquiera los agresores más poderosos pueden quitarte el tiempo a menos que tú se lo permitas. Incluso en prisión, tu tiempo es tuyo, si lo usas para tus propios fines. Perder el tiempo en batallas que no son de tu elección es más que un simple error, es una estupidez de primer orden.

Ley diaria: resista la tentación de responder a molestias triviales. El tiempo perdido nunca se puede recuperar.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 11: Intercambiar espacio por tiempo: la estrategia de no compromiso

13 DE SEPTIEMBRE

Piense en las consecuencias no deseadas

Los años enseñan mucho que los días nunca saben.

-RALPH WALDO EMERSON

En la antigua Roma, un grupo de hombres leales a la República temía que Julio César hiciera permanente su dictadura y estableciera una monarquía. En el 44 aC decidieron asesinarlo, restableciendo así la República. En el consiguiente caos y vacío de poder, el sobrino

nieto de César, Octavio, ascendió rápidamente a la cima, asumió el poder y puso fin de forma permanente a la República al establecer una monarquía de facto. Después de la muerte de César, se supo que nunca tuvo la intención de crear un sistema monárquico.

Los conspiradores lograron precisamente lo que habían tratado de detener.

Invariablemente en estos casos, el pensamiento de la gente es notablemente simple y perezoso: mata a César y la República regresa, la acción A lleva al resultado B.

Comprende: Cualquier fenómeno en el mundo es complejo por naturaleza. Las personas con las que tratas son igualmente complejas. Cualquier acción desencadena una cadena ilimitada de reacciones. Nunca es tan simple como que A conduce a B. B conducirá a C, a D y más allá. Otros actores se verán atraídos por el drama y es difícil predecir sus motivaciones y respuestas. Es imposible trazar estas cadenas u obtener un control completo de las consecuencias. Pero al hacer que su pensamiento sea más consecuente, al menos puede tomar conciencia de las consecuencias negativas más obvias que podrían surgir, y esto a menudo marca la diferencia entre el éxito y el desastre. Quiere profundidad de pensamiento, llegar a varios grados al imaginar las permutaciones, hasta donde su mente pueda llegar.

Ley Diaria: Juega todas las posibles consecuencias de una estrategia o línea de acción.

Las leyes de la naturaleza humana, 6: Eleve su perspectiva: la ley de la miopía

14 DE SEPTIEMBRE

Pánico de la multitud

Lord Yamanouchi, un aristócrata del Japón del siglo XVIII, le pidió una vez a su maestro del té que lo acompañara en una visita a Edo (luego Tokio). Ahora bien, el maestro del té sabía todo lo que había que saber sobre la ceremonia del té, pero poco más. Vestía, sin embargo, como un samurái. Un día, el maestro del té fue abordado por un samurái que lo retó a duelo. Aunque no es un espadachín, rechazar el desafío deshonraría tanto a su familia como a Lord Yamanouchi. Aceptó, sabiendo que eso significaba una muerte segura,

pidiendo sólo que el duelo se pospusiera para el día siguiente. Su deseo fue concedido. En pánico, el maestro del té se apresuró a ir a la escuela de esgrima más cercana. Si iba a morir, quería aprender a morir con honor. El maestro de esgrima escuchó su historia y accedió a enseñarle al pobre visitante el arte de morir, pero antes quería que le sirvieran un poco de té. Cuando el maestro del té procedió a realizar el ritual, el maestro de esgrima gritó emocionado: "¡No es necesario que aprendas el arte de la muerte! El estado mental en el que te encuentras ahora es suficiente para enfrentarte a cualquier samurái. Cuando veas a tu retador, imagina que estás a punto de servir el té a un invitado".

Completado este ritual, el maestro del té debía levantar su espada con el mismo espíritu de alerta. Entonces estaría listo para morir. El maestro del té accedió a hacer lo que dijo su maestro. Al día siguiente, fue a encontrarse con el samurái, quien no pudo evitar notar la expresión completamente tranquila y digna en el rostro de su oponente mientras se quitaba el abrigo. El samurái pensó que este torpe maestro del té debía ser en realidad un hábil espadachín. Pidió perdón por su comportamiento y se alejó rápidamente. Cuando las circunstancias nos asustan, nuestra imaginación tiende a tomar el control, llenando nuestras mentes con un sinfín de ansiedades. Necesitas tomar el control de tu imaginación.

Una mente enfocada no tiene lugar para la ansiedad o para los efectos de una imaginación hiperactiva.

Ley diaria: concédase ese control obligando a la mente a concentrarse en algo relativamente simple: un ritual relajante, una tarea repetitiva en la que sea bueno.

Estás creando el tipo de compostura que naturalmente tienes cuando tu mente está absorta en un problema.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 3: En medio de la agitación de los acontecimientos, no pierda la presencia de ánimo: la estrategia de contrapeso

15 DE SEPTIEMBRE

Deja tus nociones preconcebidas

Si pones una calabaza vacía sobre el agua y la tocas, se deslizará

hacia un lado. No importa cómo lo intentes, no se quedará en un solo lugar. La mente de alguien que ha alcanzado el estado supremo no se detiene en nada, ni por un segundo. Es como una calabaza vacía sobre el agua que se empuja.

—TAKUAN SOHO

Los más grandes generales, los estrategas más creativos, se destacan no porque tengan más conocimientos sino porque son capaces, cuando es necesario, de abandonar sus ideas preconcebidas y enfocarse intensamente en el momento presente. Así es como se despierta la creatividad y se aprovechan las oportunidades. El conocimiento, la experiencia y la teoría tienen limitaciones: ninguna cantidad de pensamiento por adelantado puede prepararte para el caos de la vida, para las infinitas posibilidad es del momento. El gran filósofo de la guerra Carl von Clausewitz llamó a esto "fricción": la diferencia entre nuestros planes y lo que realmente sucede. Dado que la fricción es inevitable, nuestras mentes deben ser capaces de mantenerse al día con los cambios y adaptarse a lo inesperado. Cuanto mejor podamos adaptar nuestros pensamientos a las circunstancias cambiantes, más realistas serán nuestras respuestas a ellas. Cuanto más nos perdemos en teorías predigeridas y experiencias pasadas, más inapropiada y delirante será nuestra respuesta. Puede ser valioso analizar lo que salió mal en el pasado, pero es mucho más importante desarrollar la capacidad de pensar en el momento. De esa manera cometerás muchos menos errores al analizar.

Ley diaria: Piense en la mente como un río: cuanto más rápido fluye, mejor se mantiene al día con el presente y responde al cambio.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 2: No pelear la última guerra: la estrategia de la guerra de guerrillas de la mente

16 DE SEPTIEMBRE

Oblígalos fuera de lo negativo

Siempre es más fácil argumentar desde el lado negativo: criticar las acciones de otras personas, diseccionar sus motivos, etc. Y es por eso que la mayoría de la gente optará por esto. Si tuvieran que describir una visión positiva de lo que quieren en el mundo, o cómo

realizarían una tarea en particular, esto los expondría a todo tipo de ataques y críticas. Se necesita esfuerzo y pensamiento para establecer una posición positiva. Se necesita menos esfuerzo para trabajar en lo que otras personas han hecho y hacer agujeros sin fin.

También te hace parecer duro y perspicaz, porque a la gente le encanta escuchar a alguien destrozar una idea. Enfrentarse a estos traficantes negativos en un debate o discusión es exasperante. Pueden atacarte desde todos los ángulos: golpearte con sarcasmo y comentarios sarcásticos, entretejer todo tipo de abstracciones que pueden hacerte quedar mal. Si te rebajas a su posición, terminas como un boxeador lanzando golpes al aire. Estos oponentes no te dan nada para golpear. (En la guerra, siempre es más fácil mantener el terreno que tomar el terreno.) Su tarea es forzarlos a abandonar esta posición haciendo que se comprometan con alguna posición positiva. Ahora, usted tiene un objetivo. Si se resisten o se niegan a hacer esto, puedes atacarlos por esta resistencia.

Ley diaria: evita la tentación de contraatacar al mismo nivel que el oponente.

Siempre debes cambiar los términos de la batalla al terreno de tu elección. En ese momento de cambio, tienes la iniciativa y la sartén por el mango.

Robert Greene, "Solo los tontos y los estúpidos luchan de frente: algunos pensamientos estratégicos", powerseductionandwar.com, 15 de julio de 2007

SEPTIEMBRE 17

Equilibrar fines y medios

Los generales sabios a lo largo de los siglos han aprendido a comenzar examinando los medios que tienen a mano y luego desarrollar su estrategia a partir de esas herramientas.

Siempre piensan primero en lo dado: la composición de su propio ejército y del enemigo, sus respectivas proporciones de caballería e infantería, el terreno, la moral de sus tropas, el clima. Eso les daría la base no solo para su plan de ataque, sino también para los fines que querían lograr en un encuentro en particular. En lugar de estar encerrados en una forma de luchar, ajustan constantemente sus fines a

sus medios. La próxima vez que lances una campaña, prueba un experimento: no pienses ni en tus objetivos sólidos ni en tus ilusiones, y no planifiques tu estrategia en papel. En cambio, piense profundamente en lo que tiene: las herramientas y los materiales con los que trabajará. No te apoyes en sueños y planes, sino en la realidad: piensa en tus propias habilidades, cualquier ventaja política que puedas tener, la moral de tus tropas, cuán creativamente puedes usar los medios a tu disposición. Luego, a partir de ese proceso, deja que florezcan tus planes y metas. Sus estrategias no solo serán más realistas, sino que serán más inventivas y contundentes. Soñar primero con lo que quieres y luego tratar de encontrar los medios para alcanzarlo es una receta para el agotamiento, el desperdicio y la derrota.

Ley diaria: equilibre constantemente los fines y los medios: es posible que tenga el mejor plan para lograr un fin determinado, pero a menos que tenga los medios para lograrlo, su plan no vale nada.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 8: Elija sus batallas con cuidado: la estrategia de la economía perfecta.

18 DE SEPTIEMBRE

La estrategia fragmentaria

Multiplicar los pequeños éxitos es precisamente construir un tesoro tras otro. Con el tiempo uno se vuelve rico sin darse cuenta de cómo se ha producido.

—FEDERICO EL GRANDE

El problema al que nos enfrentamos muchos de nosotros es que tenemos grandes sueños y ambiciones. Atrapados en las emociones de nuestros sueños y la inmensidad de nuestros deseos, nos resulta muy difícil concentrarnos en los pequeños y tediosos pasos que suelen ser necesarios para alcanzarlos. Tendemos a pensar en términos de saltos gigantes hacia nuestras metas. Pero en el mundo social como en la naturaleza, cualquier cosa de tamaño y estabilidad crece lentamente. La estrategia fragmentada es el antídoto perfecto para nuestra impaciencia natural: nos enfoca en algo pequeño e inmediato, un primer bocado, luego cómo y dónde un segundo bocado puede

acercarnos a nuestro objetivo final. Nos obliga a pensar en términos de un proceso, una secuencia de pasos y acciones conectados, por pequeños que sean, que también tiene beneficios psicológicos inconmensurables. Con demasiada frecuencia, la magnitud de nuestros deseos nos abruma; dar ese pequeño primer paso los hace parecer realizables. No hay nada más terapéutico que la acción.

Ley diaria: tenga un sentido claro de su objetivo, pero luego identifique los pequeños pasos compuestos. Ahora, alcanzar tus sueños es fácil: paso a paso.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 29: Tome bocados pequeños: la estrategia de los hechos consumados

19 DE SEPTIEMBRE

Hacer uso de la pata de gato

Los asuntos importantes a menudo requieren recompensas y castigos. Deja que solo el bien venga de ti y el mal de los demás.

—BALTASAR GRACIÁN

En la fábula, el Mono agarra la pata de su amigo el Gato y la usa para pescar castañas del fuego, obteniendo así las nueces que ansía, sin lastimarse.

Si hay algo desagradable o impopular que debe hacerse, es demasiado arriesgado para usted hacer el trabajo usted mismo. Necesitas una pata de gato, alguien que haga el trabajo sucio y peligroso por ti. La pata de gato agarra lo que necesitas, lastima a quien necesitas lastimar y evita que la gente se dé cuenta de que tú eres el responsable.

Ley Diaria: Deja que otro sea el verdugo, o el portador de malas noticias, mientras que tú solo traes alegría y buenas nuevas.

Las 48 leyes del poder, Ley 26: Mantenga sus manos limpias

20 DE SEPTIEMBRE

Golpee desde ángulos inesperados

La gente espera que su comportamiento se ajuste a patrones y convenciones conocidos.

Su tarea como estratega es trastornar sus expectativas. Sorpréndelos con el caos y la imprevisibilidad, que tratan desesperadamente de mantener a raya. Para Sun Tzu y los antiguos chinos, hacer algo extraordinario tenía poco efecto sin una configuración de algo ordinario. Tenías que mezclar los dos: fijar las expectativas de tu oponente con alguna maniobra ordinaria y banal, un patrón cómodo que luego esperarían que siguieras. Con el enemigo lo suficientemente hipnotizado, lo golpearías con lo extraordinario, una demostración de fuerza deslumbrante desde un ángulo completamente nuevo. Enmarcado por lo predecible, el golpe tendría el doble de impacto.

Ley Cotidiana: Opera según tus propios ritmos, adaptando las estrategias a tu idiosincrasia, no al revés. Negarse a seguir patrones comunes dificultará que las personas adivinen lo que hará a continuación.

Robert Greene, "Lo que Muhammad Ali puede enseñarnos sobre el éxito y una vida auténtica", The Observer, 22 de julio de 2015

21 DE SEPTIEMBRE

Haz que revelen sus intenciones

Si tienes razones para sospechar que una persona te está mintiendo, haz como si creyeras cada palabra que dijo. Esto le dará valor para continuar; se volverá más vehemente en sus afirmaciones y al final se traicionará a sí mismo.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

En el ámbito del poder, su objetivo es un grado de control sobre los eventos futuros.

Entonces, parte del problema al que te enfrentas es que la gente

no te cuenta todos sus pensamientos, emociones y planes. Controlando lo que dicen, a menudo mantienen ocultas las partes más críticas de su carácter: sus debilidades, motivos ocultos, obsesiones.

El resultado es que no puedes predecir sus movimientos y estás constantemente en la oscuridad. El truco consiste en encontrar una manera de sondearlos, descubrir sus secretos e intenciones ocultas, sin dejarles saber lo que estás tramando. El político francés Talleyrand fue uno de los mayores practicantes de este arte. Tenía una extraña habilidad para sacar secretos de la gente en una conversación cortés. Un contemporáneo suyo, el barón de Vitrolles, escribió: "El ingenio y la gracia marcaron su conversación. Poseía el arte de ocultar sus pensamientos o su malicia bajo un velo transparente de insinuaciones, palabras que implican algo más de lo que expresan. Solo cuando era necesario inyectaba su propia personalidad". La clave aquí es la habilidad de Talleyrand para reprimirse a sí mismo en la conversación, para hacer que los demás hablen interminablemente sobre sí mismos y, sin darse cuenta, revelen sus intenciones y planes.

Ley Diaria: Reprimirse en la conversación. Deja que otros hablen sin parar.

Las 48 leyes del poder, Ley 14: Hacerse pasar por amigo, trabajar como espía

22 DE SEPTIEMBRE

Crea el máximo desorden

Así que ganar cien victorias en cien batallas no es la máxima excelencia; la máxima excelencia es someter al ejército enemigo sin pelear en absoluto.

—SUN TZU

Tu enemigo depende de poder leerte, para tener una idea de tus intenciones. El objetivo de tus maniobras debe ser hacer que eso sea imposible, enviar al enemigo a una búsqueda inútil de información sin sentido, crear ambigüedad en cuanto a la dirección en la que vas a saltar.

Ley diaria: cuanto más destruyas la capacidad de la gente

para razonar sobre ti, más desorden inyectarás en su sistema.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 20: Conducirlos hacia la debilidad: la estrategia de madurar para la hoz

23 DE SEPTIEMBRE

Desarrolla tu Fingerspitzengefühl

La presencia de ánimo no solo depende de la capacidad de tu mente para acudir en tu ayuda en situaciones difíciles, sino también de la velocidad con la que esto suceda.

Esperar hasta el día siguiente para pensar en la acción correcta a tomar no te sirve de nada.

"Velocidad" aquí significa responder a las circunstancias con rapidez y tomar decisiones a la velocidad del rayo. Este poder a menudo se interpreta como una especie de intuición, lo que los alemanes llaman Fingerspitzengefühl (sensación de la punta de los dedos).

Erwin Rommel, quien lideró la campaña de tanques alemanes en el norte de África durante la Segunda Guerra Mundial, tenía un gran sentido de la punta de los dedos. Podía sentir cuándo atacarían los Aliados y desde qué dirección. No solo estudió a sus hombres, sus tanques, el terreno y el enemigo: se metió en su piel, entendió el espíritu que los animaba, lo que los motivaba. Habiendo tanteado su camino en estas cosas, en la batalla entraba en un estado mental en el que no tenía que pensar conscientemente en la situación.

La totalidad de lo que estaba pasando estaba en su sangre, en la punta de sus dedos. Tenía Fingerspitzengefühl. Ya sea que tenga o no la mente de un Rommel, hay cosas que puede hacer para ayudarlo a responder más rápido y resaltar esa sensación intuitiva que poseen todos los animales. El conocimiento profundo del terreno te permitirá procesar la información más rápido que tu enemigo, una gran ventaja. Tener una idea del espíritu de los hombres y el material, pensar en ellos en lugar de mirarlos desde afuera, te ayudará a ponerte en un estado de ánimo diferente, menos consciente y forzado, más inconsciente e intuitivo.

Ley diaria: Adquiera en su mente el hábito de tomar

decisiones rápidas como un rayo, confiando en la sensación de la punta de sus dedos. Y desarrollarás esto conociendo lo más profundamente posible todos los detalles en cualquier situación.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 3: En medio de la agitación de los acontecimientos, no pierda la presencia de ánimo: la estrategia de contrapeso

24 DE SEPTIEMBRE

Retírate para ganar perspectiva

Permanecer disciplinado y calmado mientras se espera que aparezca el desorden entre el enemigo es el arte del dominio propio.

—SUN TZU

El problema que todos enfrentamos en la estrategia y en la vida es que cada uno de nosotros es único y tiene una personalidad única. Nuestras circunstancias también son únicas; ninguna situación se repite realmente. Pero la mayoría de las veces apenas somos conscientes de lo que nos hace diferentes, en otras palabras, de quiénes somos en realidad.

Nuestras ideas provienen de libros, maestros, todo tipo de influencias invisibles.

Respondemos a los eventos de manera rutinaria y mecánica en lugar de tratar de comprender sus diferencias. En nuestro trato con otras personas también nos contagiamos fácilmente de su ritmo y estado de ánimo. Todo esto crea una especie de niebla. No vemos los eventos por lo que son; no nos conocemos a nosotros mismos. Su tarea como estratega es simple: ver las diferencias entre usted y otras personas, entenderse a sí mismo, a su bando y al enemigo lo mejor que pueda, para obtener una mayor perspectiva de los eventos, saber las cosas por lo que son. En el bullicio de la vida diaria, esto no es fácil; de hecho, el poder para hacerlo solo puede provenir de saber cuándo y cómo retirarse. Si siempre estás avanzando, siempre atacando, siempre respondiendo emocionalmente a las personas, no tienes tiempo para ganar perspectiva. Tus estrategias serán débiles y mecánicas, basadas en cosas que sucedieron en el pasado o a otra persona. Como un mono, imitarás en lugar de crear.

Ley Diaria: Retirarse no muestra debilidad sino fuerza. Es algo que debes hacer de vez en cuando, para encontrarte y despegarte de influencias contagiosas.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 11: Intercambiar espacio por tiempo: la estrategia de no compromiso

25 DE SEPTIEMBRE

Manténgase alejado de las esquinas

En casi todos los juegos de mesa —ajedrez, go (wei chi), backgammon, etcétera— las esquinas significan derrota y muerte. Estos rincones también existen en planos superiores y más abstractos. Tal como está ahora, en su profesión o relaciones o batallas que enfrenta, podría estar arrinconándose. Y la cuestión es que rara vez te das cuenta de lo que sucede, porque a menudo es cuando estás emocionado y emocional, sintiéndote comprometido y moviéndose en alguna dirección, o que has resuelto un problema, que sin darte cuenta te atrapas a ti mismo. Siempre hay formas de salir, en un sentido táctico, pero el curso más inteligente es convertirse en un estratega en el sentido Sun Tzu del término. Lo que importa en el universo de Sun Tzu no son las posiciones de fuerza y poder, sino las situaciones en las que tienes opciones, llenas de fuerza potencial. A nivel de carrera, por ejemplo, Siempre aconsejo a las personas que miren hacia adelante y estén abiertas a los cambios de dirección. Ese trabajo que parece tan bueno ahora puede convertirse fácilmente en una pesadilla si no ves los posibles rincones en los que te puede llevar. Lo sé, porque trabajando en Hollywood, seducido por la paga, me acorralé en ese rincón. Solo salí pensando en el futuro y trazando una dirección muy diferente en mi vida.

En lugar de aspirar a convertirme en guionista, una posición atrapada donde las haya, apunté a escribir libros sobre temas que me apasionaban y presentaban infinitas posibilidades para ir en tal o cual dirección, incluso volver a escribir guiones, si quería, pero en mis términos.

Ley diaria: los estrategas piensan de manera diferente a la forma en que muchos están acostumbrados, en los que gran parte gira en torno a moverse hacia una meta.

Eso es pensamiento lineal. Lo que quieres es apuntar siempre

a aumentar tus opciones de potencia y movilidad.

"Esquinas", powerseductionandwar.com

26 DE SEPTIEMBRE

Deja ir el pasado

Por lo tanto, las victorias de uno en la batalla no se pueden repetir: toman su forma en respuesta a circunstancias inagotablemente cambiantes.

—SUN TZU

Lo que limita tanto a los individuos como a las naciones es la incapacidad de confrontar la realidad, de ver las cosas tal como son. A medida que envejecemos, nos arraigamos más en el pasado. El hábito toma el control. Algo que nos ha funcionado antes se convierte en una doctrina, un caparazón para protegernos de la realidad. La repetición reemplaza a la creatividad. Rara vez nos damos cuenta de que estamos haciendo esto, porque es casi imposible para nosotros ver que sucede en nuestras propias mentes. Entonces, de repente, se cruza en nuestro camino un joven Napoleón, una persona que no respeta la tradición, que lucha de una manera nueva. Solo entonces vemos que nuestras formas de pensar y responder se han quedado atrás. Nunca dé por sentado que sus éxitos pasados continuarán en el futuro. En realidad, tus éxitos pasados son tu mayor obstáculo: cada batalla, cada guerra, es diferente.

Ley diaria: Piense en la mente como un río: cuanto más rápido fluye, mejor s e mantiene al día con el presente y responde al cambio. Los pensamientos obsesivos y las experiencias pasadas (ya sean traumas o éxitos) son como rocas o lodo en este río.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 2: No pelear la última guerra: la estrategia de la guerra de guerrillas de la mente

27 DE SEPTIEMBRE

Dese espacio para maniobrar

Cualquier proyecto, artístico, profesional o científico, es como pelear una guerra. Hay una cierta lógica estratégica en la forma en que aborda un problema, da forma a su trabajo, lidia con la fricción y la discrepancia entre lo que quiere y lo que obtiene. Los directores o artistas a menudo comienzan con grandes ideas, pero en la planificación crean una camisa de fuerza para sí mismos, un guion tan rígido que seguir y una forma que encaja, que el proceso pierde toda alegría; no queda nada por explorar en la creación misma, y el resultado final parece sin vida y decepcionante. Por otro lado, los artistas pueden comenzar con una idea suelta que parece prometedora, pero son demasiado perezosos o indisciplinados para darle forma y forma. Crean tanto espacio y confusión que al final nada se cohesiona. La solución es planificar, tener claro lo que quieres, luego ponte en un espacio abierto y date opciones para trabajar. Esto significa no cargarte con compromisos que limitarán tus opciones. Significa no tomar posturas que no te dejen adónde ir. La necesidad de espacio es tanto psicológica como física: debes tener una mente libre para crear algo que valga la pena.

Ley diaria: siempre quieres espacios abiertos, nunca posiciones muertas. Dirige la situación, pero deja espacio para oportunidades inesperadas y eventos aleatorios.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 20: Conducirlos hacia la debilidad: la estrategia de madurar para la hoz

28 DE SEPTIEMBRE

Planifique todo el camino hasta el final

La causa más ordinaria de los errores de la gente es que están demasiado asustados ante el peligro presente, y no lo suficiente ante el que es remoto.

—CARDENAL DE RETZ

Los peligros que son remotos, que se ciernen en la distancia, si podemos verlos mientras toman forma, cuántos errores evitaremos. Cuántos planes abortaríamos instantáneamente si nos diéramos cuenta de que estamos evitando un pequeño peligro solo para entrar en uno más grande. Gran parte del poder no es lo que haces sino lo que no haces: las acciones precipitadas y tontas de las que te abstienes antes

de que te metan en problemas.

Planifique en detalle antes de actuar, no permita que los planes vagos lo lleven a problemas. Los finales infelices son mucho más comunes que los felices, no te dejes influir por el final feliz en tu mente.

Ley diaria: Pregunte de cada acción potencial: ¿Tendrá esto consecuencias no deseadas? ¿Me suscitaré nuevos enemigos? ¿Se aprovechará alguien más de mi trabajo?

Las 48 leyes del poder, Ley 29: Planifique todo el camino hasta el final

29 DE SEPTIEMBRE

Asumir la falta de forma

La consumación de formar un ejército es llegar a la ausencia de forma. La victoria en la guerra no es repetitiva, sino que adapta su forma sin cesar. . .. Una fuerza militar no tiene una formación constante, el agua no tiene una forma constante: la capacidad de obtener la victoria cambiando y adaptándose de acuerdo con el oponente se llama genio.

—SUN TZU

Todo en la vida depende de las circunstancias en las que te encuentres. Es por eso que la última ley en Las 48 leyes del poder es "Asumir la falta de forma". La idea es que ser informe como el agua es la forma más alta de poder y estrategia. En ese capítulo, contradigo todo mi libro y esencialmente digo: No hay leyes. Tienes que estar en el momento. Tienes que entender las circunstancias en las que te encuentras. Aprender a adaptarte a cada nueva circunstancia significa ver los acontecimientos con tus propios ojos y, a menudo, ignorar los consejos que la gente te da constantemente. Significa que, en última instancia, debes desechar las leyes que otros predican, y los libros que escriben para decirte qué hacer, y los sabios consejos del anciano. “Las leyes que gobiernan las circunstancias son abolidas por las nuevas circunstancias”, escribió Napoleón, lo que significa que depende de ti medir cada nueva situación.

Ley Diaria: Aceptar el hecho de que nada es seguro y ninguna ley o estrategia es fija.

La mejor manera de protegerse es ser tan fluido y sin forma como el agua; Nunca apuestes por la estabilidad o el orden duradero. Todo cambia.

"Robert Greene: Dominio e investigación", Finding Mastery: Conversations with Michael Gervais, 25 de enero de 2017

30 DE SEPTIEMBRE

No vaya más allá de la marca a la que apuntaba

El mayor peligro se presenta en el momento de la victoria.

-NAPOLEÓN BONAPARTE

La esencia de la estrategia es controlar lo que viene a continuación, y la euforia de la victoria puede afectar tu capacidad de controlar lo que viene a continuación d e dos maneras. En primer lugar, debe su éxito a un patrón que intentará repetir. Intentarás seguir moviéndote en la misma dirección sin detenerte para ver si esa sigue siendo la mejor dirección para ti. Segundo, el éxito tiende a subirse a tu cabeza y emocionarte. Sintiéndose invulnerable, realiza movimientos agresivos que finalmente deshacen la victoria que ha obtenido. La lección es simple: los poderosos varían sus ritmos y patrones, cambian de rumbo, se adaptan a las circunstancias y aprenden a improvisar. En lugar de dejar que sus pies bailarines los impulsen hacia adelante, dan un paso atrás y miran hacia dónde van.

Es como si su torrente sanguíneo llevara una especie de antídoto contra la embriaguez de la victoria, permitiéndoles controlar sus emociones y llegar a una especie de parada mental cuando hayan alcanzado el éxito. Se tranquilizan, se dan el espacio para reflexionar sobre lo que ha sucedido, examinan el papel de las circunstancias y la suerte en su éxito. Como dicen en la escuela de equitación, tienes que ser capaz de controlarte a ti mismo antes de poder controlar al caballo.

Ley Diaria: El momento de la victoria es a menudo el momento de mayor peligro.

No permitas que el éxito se te suba a la cabeza. No hay sustituto para la estrategia y la planificación cuidadosa. Ponte un objetivo y, cuando lo alcances, detente.

Las 48 leyes del poder, Ley 47: No vaya más allá de la marca a la que apuntaba: en la victoria, aprenda cuándo detenerse

Octubre

El Yo Emocional

LLEGAR A UN ACUERDO CON NUESTRO LADO OSCURO

Durante miles de años, ha sido nuestro destino andar a tientas en las sombras cuando se trata de entendernos a nosotros mismos y a nuestra propia naturaleza. Hemos trabajado bajo tantas ilusiones sobre el animal humano, imaginando que descendemos mágicamente de una fuente divina, de ángeles en lugar de primates. Hemos encontrado cualquier signo de nuestra naturaleza primitiva y nuestras raíces animales profundamente angustiantes, algo que negar y reprimir. Hemos encubierto nuestros impulsos más oscuros con todo tipo de excusas y racionalizaciones, lo que facilita que algunas personas se salgan con la suya con el comportamiento más desagradable. Pero finalmente estamos en un punto en el que podemos superar nuestra resistencia a la verdad sobre quiénes somos a través del peso del conocimiento que ahora hemos acumulado sobre la naturaleza humana. El mes de octubre te ayudará a reconciliarte con la naturaleza humana,

En el transcurso de varios años después de la publicación de Las 48 leyes del poder, recibí miles de correos electrónicos de lectores que acudieron a mí con sus problemas. También se me acercaron cientos de personas que querían asesoramiento personalizado para sus problemas.

Después de pensar mucho sobre estas experiencias y mis propias experiencias con personas que conocía, llegué a la siguiente conclusión: los humanos tenemos un pequeño secreto sucio. Es un secreto que no tiene nada que ver con vidas sexuales o fantasías ni nada tan excitante como eso. Más bien, el secreto es que todos nosotros, hasta cierto punto, sufrimos. Es un dolor que no discutimos ni entendemos.

La fuente de este dolor son otras personas.

Lo que quiero decir es nuestras relaciones a menudo decepcionantes, superficiales e insatisfactorias con la gente. Esto viene en forma de relaciones y conexiones que no son muy profundas entre nosotros y aquellos a quienes consideramos nuestros amigos, lo que lleva a mucha soledad. Viene en forma de malas decisiones para los asociados y socios, lo que lleva a toda esta lucha y rupturas desordenadas. Proviene de dejar que un narcisista tóxico entre en nuestra vida, lo que lleva a todo tipo de trauma emocional que puede llevar años superar, si es que alguna vez lo hacemos. Y también proviene de nuestra incapacidad para persuadir, para conmover a las personas, para influenciarlas, para que se interesen en nuestras ideas, generando sentimientos de frustración e ira.

Somos animales profundamente sociales y tener relaciones sociales disfuncionales conduce a todo tipo de problemas. Conduce a la depresión. Conduce a pensamientos obsesivos recurrentes, a la incapacidad de concentrarnos en nuestro trabajo, a trastornos alimentarios, incluso a enfermedades físicas como enfermedades del corazón. Solo vemos el fenómeno superficial: la soledad o la depresión o la dolencia física. No vemos la fuente subyacente. Y a veces ni siquiera somos conscientes de que sufrimos de soledad.

Y así, en 2012, mientras escribía Mastery, decidí que lo que realmente quería hacer a continuación era escribir un libro que ayudaría a las personas a lidiar y superar este dolor tan profundo que sentía que muchos de mis lectores me expresaban. Pero no quería simplemente escribir el estúpido libro de autoayuda habitual que te arroja pequeñas fórmulas, frases cortas sobre cómo llevarte bien con la gente. Quería escribir un libro como siempre trato de hacer: uno que penetre dentro de ti, que cambie tu forma de pensar sobre el mundo, que se meta debajo de tu piel y realmente altere tu perspectiva sobre las personas y el mundo.

Y así, con ese objetivo "modesto" en mente, me hice una pregunta como siempre hago cuando escribo un libro: ¿Cuál es la fuente de este dolor, de este problema? La respuesta obvia es que, por lo general, somos muy malos observadores de las personas que nos rodean. Somos malos oyentes. Nos hemos vuelto tan ensimismados con nuestros teléfonos inteligentes y nuestra tecnología. No estamos prestando atención. Y cuando

prestamos atención, proyectamos en las personas nuestras propias emociones, nuestros propios deseos. O somos muy rápidos para juzgarlos y categorizarlos: el bien de esa persona, el mal de esa persona; esa persona es simpática, esa persona no es simpática.

Al ver solo una pequeña parte de quiénes son las personas, naturalmente las malinterpretamos y juzgamos mal, lo que lleva a todo tipo de problemas, a malas decisiones, a malas estrategias.

Entonces, si esa es la fuente de nuestro problema, entonces la solución es que todos nos volvamos mejores observadores y oyentes, que es lo que dicen muchos libros de autoayuda que tratan el tema. Pero me pareció muy insatisfactorio como respuesta. Eso no es donde quería empezar.

Pensé muy profundamente y decidí que quería hacer otra pregunta: ¿Hay momentos en nuestras vidas en los que realmente nos sentimos diferentes? ¿En el que en realidad estamos prestando mucha atención a las personas? ¿En qué los estamos observando realmente? Y dije que sí, que los hay.

En primer lugar, como niños. Los niños son maestros observadores de las personas.

Están muy en sintonía con las emociones y los estados de ánimo de sus padres; su supervivencia depende de ello. Los estafadores odian a los niños porque los niños pueden ver a través de su falsedad, su falsedad. Todos éramos grandes observadores cuando éramos niños. Entonces, si viajamos a un país extranjero y todo es exótico y extraño, nuestros sentidos se agudizan. Estamos prestando atención a las personas. Parecen tan diferentes, queremos entenderlos. Además, si comenzamos un nuevo trabajo y estamos un poco nerviosos, estamos prestando atención a todas las pequeñas dinámicas de poder que están

sucediendo. Obviamente, cuando nos enamoramos, estamos extremadamente atentos a esa persona. Estamos seleccionando cada pequeña señal y detalle que están emitiendo sobre si les gustamos, quiénes son, cómo es su carácter. Y finalmente, por extraño que parezca, si leemos una muy buena novela o vemos una gran película. Estamos fascinados con los personajes que alguien ha creado y queremos entrar en su mundo.

¿Qué tienen en común todas estas experiencias? En estos momentos, nuestro deseo está comprometido. Estaban excitados. Somos curiosos. Sentimos la necesidad de prestar atención a las personas. Nuestra supervivencia podría incluso depender de ello. Y cuando estamos emocionados y curiosos y sentimos la necesidad, de repente nuestros ojos cobran vida. estamos viendo Estamos observando. Nos estamos metiendo dentro de la gente. Y

en estos momentos, hay menos de nuestro ego. Estamos saliendo de nosotros mismos y entrando en el mundo de otras personas.

Normalmente, no nos sentimos así. De hecho, tenemos poco interés en las personas que nos rodean. Odio decir eso, pero es verdad. Las personas con las que tratamos todos los días son demasiado familiares para nosotros. No parecen emocionantes. Sentimos que

nuestros propios pensamientos y nuestro propio mundo es más interesante que el de ellos.

Tenemos nuestras propias necesidades y nuestros propios problemas con los que lidiar.

Así que decidí: ¿y si pudiera escribir un libro que te devolviera a las posiciones que tenías en esos momentos? ¿Y si pudiera hacerte sentir como un niño otra vez? ¿Qué pasaría si pudiera hacerte sentir como esos momentos cuando estabas enamorado o cuando viajabas a un país extranjero o cuando estabas emocionado y curioso y realmente querías sondear las mentes de las personas que te rodean?

Eso lo cambiaría todo. No tendrías que imaginarte de repente que eres un mejor oyente u observador. Te convertirías en un mejor oyente y observador.

Entonces, ¿cómo podría crear ese tipo d e magia? Tomándote como lector y llevándote a lo más profundo de los mundos internos de las personas que te rodean. Haciéndote ver cuáles son sus fantasías, cómo es su vida por dentro.

Mi opinión es que las personas con las que tratas son mucho más interesantes, complicadas y extrañas de lo que imaginas. Piensas que tienes que viajar a alguna región extranjera como Bali o ver alguna película interesante para encontrar gente interesante.

No, ese vendedor de Rite Aid o quien sea, en realidad tienen una vida interior muy profunda y rica. son fascinantes Simplemente no te estás dando cuenta.

Entonces, ¿cómo voy a poder hacer esto? ¿Cómo voy a hacer que entiendas a las personas en lugar de dejar que te causen dolor?

Al sumergirte en el estudio de la naturaleza humana. Y como dije, alteraré la forma en que percibes a las personas de adentro hacia afuera. Y una vez que consiga que vayas tan lejos, nunca querrás volver a donde estabas antes.

1 DE OCTUBRE

La Ley Primaria de la Naturaleza Humana

Comencemos con la ley primaria de la naturaleza humana. Si tuviera que decir cuál es la ley primaria de la naturaleza humana, es negar que tengamos naturaleza humana, negar que estemos sujetos a estas fuerzas. Pensamos, no soy irracional, no soy agresivo, no siento envidia, no soy narcisista. Siempre es el otro lado. Son los republicanos, son los espartanos, son los etíopes, son los que son irracionales y agresivos. ¿A mí? No. La verdad es que todos evolucionamos de la misma fuente, del mismo pequeño número de personas.

Nuestros cerebros son básicamente iguales. Estamos conectados de una manera similar.

Experimentamos el mundo, emocionalmente, de la misma manera que los cazadores-recolectores experimentaron el mundo. Muy poco ha cambiado en ese sentido. Así que si todos venimos de la misma

fuente, ¿Por qué será que solo un pequeño número de personas son agresivas o irracionales? Todos somos iguales.

Ley Diaria: Acepta la naturaleza que compartes con los demás. Deja de separarte como especial o superior.

"Las leyes de la naturaleza humana: una entrevista con Robert Greene", dailystoic.com, 23 de octubre de 2018

2 DE OCTUBRE

No hay nada más fuerte que la naturaleza humana

El hombre sólo será mejor cuando le hagas ver cómo es.

—ANTON CHÉJOV

Es posible que sienta la tentación de imaginar que este conocimiento de la naturaleza humana es un poco anticuado. Después de todo, podría argumentar, ahora somos tan sofisticados y tecnológicamente avanzados, tan progresistas e ilustrados; nos hemos movido mucho más allá de nuestras raíces primitivas; estamos en el proceso de reescribir nuestra naturaleza. Pero la verdad es, de hecho, lo contrario: nunca hemos estado más esclavizados por la naturaleza humana y su potencial destructivo que ahora. Y al ignorar este hecho, estamos jugando con fuego. Mire cómo la permeabilidad de nuestras emociones solo se ha incrementado a través de las redes sociales, donde los efectos virales nos invaden continuamente y donde los líderes más manipuladores pueden explotarnos y controlarnos. Mire la agresión que ahora se muestra abiertamente en el mundo virtual, donde es mucho más fácil jugar con nuestros lados oscuros sin repercusiones. Observe cómo nuestras propensiones a compararnos con los demás, sentir envidia y buscar estatus a través de la atención se han intensificado con nuestra capacidad de comunicarnos tan rápidamente con tanta gente. Y finalmente, mire nuestras tendencias tribales y cómo ahora han encontrado el medio perfecto para operar: podemos encontrar un grupo con el que identificarnos, reforzar nuestras opiniones tribales en una cámara de eco virtual y demonizar a cualquier extraño, lo que lleva a la intimidación de la mafia. El potencial de caos que surge del lado primitivo de nuestra naturaleza solo ha aumentado. Es simple: la naturaleza humana es más fuerte que cualquier individuo, que cualquier institución o invención tecnológica.

Termina moldeando lo que creamos para reflejarse a sí mismo y sus raíces primitivas. Nos mueve como peones.

Ley diaria: Negarse a aceptar la naturaleza humana simplemente significa que se está condenando a sí mismo a patrones que escapan a su control ya sentimientos de confusión e impotencia.

Las Leyes de la Naturaleza Humana, Introducción

3 DE OCTUBRE

La Atenas interior

Lo que temo no es la estrategia del enemigo sino nuestros propios errores.

—PERICLES

En la concepción de Pericles, la mente humana tiene que adorar algo, tiene que tener su atención dirigida a algo que valora por encima de todo. Para la mayoría de las personas, es su ego; para algunos es su familia, su clan, su dios o su nación. Para Pericles sería nous, la antigua palabra griega para “mente” o “inteligencia”. Nous es una fuerza que impregna el universo, creando significado y orden. La mente humana se siente naturalmente atraída por este orden; esta es la fuente de nuestra inteligencia. Para Pericles, el nous que adoraba se encarnaba en la figura de la diosa Atenea. Athena nació literalmente de la cabeza de Zeus, su propio nombre lo refleja: una combinación de "dios" (theos) y "mente" (nous).

Pero Athena llegó a representar una forma muy particular de nous: eminentemente práctica, femenina y terrenal. Ella es la voz que llega a los héroes en tiempos de necesidad, inculcándoles un espíritu tranquilo, orientando sus mentes hacia la idea perfecta para la victoria y el éxito, y luego brindándoles la energía para lograrlo. En esencia, Atenea representaba la racionalidad, el mayor regalo de los dioses a los mortales, pues solo ella podía realizar un acto humano con sabiduría divina. La voz de Athena existe dentro de ti en este momento, un potencial que quizás hayas sentido en momentos de calma y concentración, la idea perfecta que te llega después de mucho pensar. No estás conectado a este poder superior en el presente porque

tu mente está abrumada por las emociones. el mayor regalo de los dioses a los mortales, pues solo él podía hacer un acto humano con la sabiduría divina.

Ley Diaria: Cultiva tu Atenea interior y adórala. La racionalidad es entonces lo que más valorarás y lo que te servirá de guía.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

4 DE OCTUBRE

Analizar, escudriñar, cuestionar

Es como si el segundo yo de uno estuviera parado al lado de uno; uno mismo es sensato y racional, pero el otro yo se ve impelido a hacer algo perfectamente insensato, ya veces muy divertido; y de repente te das cuenta de que estás deseando hacer esa cosa divertida, Dios sabe por qué; es decir, quieres, por así decirlo, en contra de tu voluntad; aunque luchas contra él con todas tus fuerzas, quieres hacerlo.

—FYODOR DOSTOYEVSKY, UNA JUVENTUD CRUDA

Para cultivar su Atenea interior, Pericles primero tuvo que encontrar una manera de dominar sus emociones. Las emociones nos vuelven hacia adentro, lejos del nous, lejos de la realidad. Nos detenemos en nuestra ira o nuestras inseguridades. Si miramos el mundo y tratamos de resolver problemas, vemos las cosas a través de la lente de estas emociones; nublan nuestra visión. Pericles se entrenó para nunca reaccionar en el momento, para nunca tomar una decisión bajo la influencia de una emoción fuerte. En cambio, analizó sus sentimientos. Por lo general, cuando miraba de cerca sus inseguridades o su ira, veía que no estaban realmente justificadas y perdían su importancia bajo el escrutinio. A veces tenía que alejarse físicamente de la acalorada Asamblea y retirarse a su casa, donde permanecía solo días enteros, tranquilizándose. Lentamente, la voz de Atenea vendría a él.

Ley Diaria: Mira esas emociones que continuamente están

contagiando tus ideas y decisiones. Aprende a cuestionarte: ¿Por qué esta ira o resentimiento? ¿De dónde viene esta incesante necesidad de atención?

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

5 DE OCTUBRE

No dejes que el éxito te embriague

Los humanos poseemos una debilidad que está latente en todos nosotros y nos empujará al proceso delirante sin que nos demos cuenta de la dinámica. La debilidad proviene de nuestra tendencia natural a sobrestimar nuestras habilidades. Normalmente tenemos una opinión de nosotros mismos algo elevada en relación con la realidad. Tenemos una profunda necesidad de sentirnos superiores a los demás en algo: inteligencia, belleza, encanto, popularidad o santidad. Esto puede ser positivo. Un grado de confianza nos impulsa a asumir desafíos, superar nuestros supuestos límites y aprender en el proceso.

Pero una vez que experimentemos el éxito en cualquier nivel (mayor atención de un individuo o grupo, una promoción, financiamiento para un proyecto), esa confianza tenderá a aumentar demasiado rápido y habrá una discrepancia cada vez mayor entre nuestra opinión personal y la realidad.

Ley Diaria: Después de cualquier tipo de éxito, analiza los componentes. Vea el elemento de suerte que inevitablemente está ahí, así como el papel que otras personas, incluidos los mentores, jugaron en su buena fortuna.

Las leyes de la naturaleza humana, 11: Conozca sus límites: la ley de la grandiosidad

6 DE OCTUBRE

Mira dentro de tu propia naturaleza

Somos muy complicados. No sabemos de dónde vienen las ideas. No sabemos de dónde vienen nuestras emociones. Pero puedes acercarte a eso. Puedes tener cierto grado de claridad. Puedes

comenzar a ver ese tipo de lado sombrío o ese extraño en tu interior. Y

esa es realmente la única esperanza porque cuando estás en negación, no te das cuenta de que estás siendo un narcisista, no te das cuenta de que estás siendo gobernado por tus emociones. Podrías pensar que eres superior a otras personas solo por la opinión que tienes. Puedes dejar que tu lado oscuro salga a la luz sin siquiera darte cuenta. Debe aceptar el hecho de que el 95 por ciento de sus ideas y opiniones no son propias: provienen de lo que otras personas le han enseñado, de lo que está leyendo en Internet, de lo que otras personas dicen y hacen. Eres un conformista, eso es lo que eres. Yo soy así y todo el mundo es así y te das cuenta de que sólo arrojando algo de luz sobre ti mismo y dándote cuenta de que estas cualidades, estos defectos que están integrados en nosotros, también están dentro de ti. Solo entonces podrá comenzar a superarlos y utilizarlos con fines productivos. Pregunta, pregunta, pregunta. No asumas que la razón por la que sientes algo, y que es correcto solo porque lo sientes. Y en ese tipo de proceso, te volverás racional, te convertirás en alguien que puede usar la empatía, tendrás la capacidad de juzgar a las personas correctamente y aceptarlas por lo que son en lugar de moralizar continuamente, deseando que las personas sean algo que ellos 'No es. Tendrás un camino mucho más suave por la vida, y estarás mucho más tranquilo y en paz sin todo ese bagaje emocional que te arrastra hacia abajo.

Ley Diaria: Pregúntese, "¿De dónde saqué esta creencia?" "¿Es verdad?" "¿Estaría de acuerdo con eso si lo escuchara fresco hoy?"

"'Deja de asumir que todo lo que sientes o piensas es correcto': una entrevista con Robert Greene", Quillette, 1 de enero de 2019

7 DE OCTUBRE

Racionalidad: Una definición simple

Claramente, las palabras racional e irracional pueden ser bastante cargadas. La gente siempre etiqueta a quienes no están de acuerdo con ellos como "irracionales". Lo que necesitamos es una definición simple que se pueda aplicar como una forma de juzgar, con la mayor precisión posible, la diferencia entre los dos. Lo siguiente servirá como nuestro barómetro: constantemente sentimos emociones, y continuamente infectan nuestro pensamiento, haciéndonos virar hacia

pensamientos que nos agradan y calman nuestros egos. Es imposible no tener nuestras inclinaciones y sentimientos involucrados de alguna manera en lo que pensamos. Las personas racionales son conscientes de ello y mediante la introspección y el esfuerzo son capaces, en cierta medida, de sustraer emociones de su pensamiento y contrarrestar su efecto. Las personas irracionales no tienen tal conciencia.

Se precipitan a la acción sin considerar cuidadosamente las ramificaciones y consecuencias. En todos los casos, el grado de conciencia representa la diferencia. Las personas racionales pueden admitir fácilmente sus propias tendencias irracionales y la necesidad de estar alerta. Por otro lado, las personas irracionales se vuelven muy emocionales cuando se les cuestiona sobre las raíces emocionales de sus decisiones. Son incapaces de introspección y aprendizaje. Sus errores los hacen cada vez más defensivos.

Ley diaria: ¿Cómo te calificarías en esta escala?

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

8 DE OCTUBRE

La locura de los grupos

La locura es algo raro en los individuos, pero en grupos, partidos, pueblos y edades es la regla.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

Si como individuos tuviéramos algún plan que fuera claramente ridículo, otros nos advertirían y nos traerían de vuelta a la tierra, pero en un grupo sucede lo contrario: todos parecen validar el plan, sin importar cuán delirante (como invadir Irak y esperar ser recibidos como libertadores), y no hay extraños que nos echen agua fría. Cada vez que se sienta inusualmente seguro y entusiasmado con un plan o una idea, debe dar un paso atrás y evaluar si se trata de un efecto de grupo viral que está operando en usted. Si puedes despegarte por un momento de tu emoción, puedes notar cómo tu pensamiento se usa para racionalizar tus emociones, para confirmar la certeza que quieres sentir.

Ley diaria: nunca renuncies a tu capacidad de dudar, reflexionar y considerar otras opciones: tu racionalidad como individuo es tu única protección contra la locura que puede vencer a un grupo.

Las leyes de la naturaleza humana, 14: Resistir la atracción hacia abajo del grupo: la ley de la conformidad

9 DE OCTUBRE

El poder de la asociación

Los seres humanos son extremadamente susceptibles a los estados de ánimo, las emociones e incluso las formas de pensar de aquellos con quienes pasan el tiempo. Los incurablemente infelices e inestables tienen un poder contagioso particularmente fuerte porque su carácter y emociones son muy intensos. A menudo se presentan como víctimas, lo que dificulta, al principio, ver sus miserias como autoinfligidas. Antes de que te des cuenta de la verdadera naturaleza de sus problemas, te han contagiado. Entiende esto: las personas con las que te asocias son críticas. El riesgo de asociarse con infectores es que perderá tiempo y energía valiosos tratando de liberarse. A través de una especie de culpa por asociación, también sufrirás a los ojos de los demás.

Ley Diaria: Sé consciente del poder que tienen sobre ti aquellos con quienes te asocias.

Las 48 leyes del poder, Ley 10: Infección—Evite a los infelices y desafortunados

10 DE OCTUBRE

Piensa por ti mismo

Los seres humanos tendemos a ser animales increíblemente convencionales. Obtenemos ideas de nuestros padres, de nuestra educación, de las personas que nos rodean. Y así se convierte en nuestra forma de pensar acerca de todo en el mundo. Dejamos de pensar por nosotros mismos, y con las redes sociales esto se ha vuelto mucho peor. Tenemos miedo de pensar por nosotros mismos. El ejemplo clásico de esta cobardía en el pensamiento proviene de los

académicos, las personas que se supone que son los pensadores más brillantes de todos, muchos de los cuales han sido en gran medida adoctrinados en una forma particular de ver el mundo, llena de jerga y ortodoxias. Nunca pueden salirse de eso: todo lo que escriben, todo lo que ven, todo lo que piensan está en esa pequeña burbuja que les han inculcado en su formación académica. Necesitas ser valiente. Tienes que ser capaz de deshacerte de todo en lo que has creído antes. Necesitas deshacerte de todas las estrategias que has usado antes. Todas las ideas convencionales.

Mandamiento: Necesitas pensar por ti mismo y no estar atado a lo que otras personas te han dicho que es la realidad.

Oficial de Robert Greene, "Irracionalidad 2020", YouTube, 29 de agosto de 2020

11 DE OCTUBRE

Cuidado con el ego frágil

De todas las emociones humanas, ninguna es más fea o esquiva que la envidia, la sensación de que los demás tienen más de lo que queremos: posesiones, atención, respeto.

Merecemos tener tanto como ellos, pero nos sentimos algo impotentes para obtener tales cosas. Pero, paradójicamente, la envidia implica admitirnos a nosotros mismos que somos inferiores a otra persona en algo que valoramos. No solo es doloroso admitir esta inferioridad, sino que es aún peor para los demás ver que lo estamos sintiendo. Y así, casi tan pronto como sentimos las punzadas iniciales de envidia, nos sentimos motivados a disimularlas ante nosotros mismos: no es envidia lo que sentimos sino injusticia en la distribución de bienes o atención, resentimiento por esta injusticia, incluso ira. El sentimiento subyacente de inferioridad es demasiado fuerte, lo que lleva a una hostilidad que no puede ventilarse con un comentario o menosprecio. Sentarse con la envidia de uno durante un largo período de tiempo puede ser doloroso y frustrante. Sin embargo, sentir una justa indignación contra la persona envidiada puede ser estimulante. Actuar sobre la envidia, hacer algo para dañar a la otra persona, trae satisfacción, aunque la satisfacción es de corta duración porque los envidiosos siempre encuentran algo nuevo que envidiar.

Ley diaria: La envidia es quizás la emoción humana más fea. Destrúyelo antes de que te destruya a ti. Desarrolla tu sentido de autoestima a partir de estándares internos y no de comparaciones incesantes.

Las leyes de la naturaleza humana, 10: Cuidado con el ego frágil: la ley de la envidia

OCTUBRE 12

Vea las cosas como son, no como las colorean sus emociones Debes ver tus respuestas emocionales a los eventos como una especie de enfermedad que debe ser remediada. El miedo te hará sobrestimar al enemigo y actuar demasiado a la defensiva. La ira y la impaciencia te llevarán a acciones precipitadas que cortarán tus opciones. El exceso de confianza, particularmente como resultado del éxito, te hará ir demasiado lejos. El amor y el afecto te cegarán ante las maniobras traicioneras de quienes aparentemente están de tu lado. Incluso las gradaciones más sutiles de estas emociones pueden influir en la forma en que ve los acontecimientos. El único remedio es ser consciente de que la atracción de la emoción es inevitable, darse cuenta cuando está sucediendo y compensarla. Cuando tenga éxito, tenga mucho cuidado. Cuando estés enojado, no hagas nada. Cuando tenga miedo, sepa que va a exagerar los peligros que enfrenta.

Ley Cotidiana: La vida exige el máximo de realismo, viendo las cosas como son.

Cuanto más pueda limitar o compensar sus respuestas emocionales, más se acercará a este ideal.

Las 33 estrategias de la guerra, Prefacio

13 DE OCTUBRE

Cambia tus circunstancias cambiando tu actitud

El mayor descubrimiento de mi generación es el hecho de que los seres humanos pueden alterar sus vidas alterando sus actitudes mentales.

—GUILLERMO JAMES

Imagine el siguiente escenario: un joven estadounidense debe pasar un año estudiando en París. Es algo tímido y cauteloso, propenso a sentimientos de depresión y baja autoestima, pero está realmente entusiasmado con esta oportunidad. Una vez allí, le resulta difícil hablar el idioma, y los errores que comete y la actitud un poco irrisoria de los parisinos le dificultan aún más aprender. Él encuentra que la gente no es nada amistosa. El clima es húmedo y sombrío. La comida es demasiado rica. Incluso la catedral de Notre Dame parece decepcionante, el área que la rodea está tan llena de turistas. Concluye que París está sobrevalorado y es un lugar bastante desagradable. Ahora imagina el mismo escenario, pero con una joven más extrovertida y con espíritu aventurero. No le molesta cometer errores en francés, ni los comentarios sarcásticos ocasionales de un parisino. Para ella, aprender el idioma es un desafío agradable. Otros encuentran su espíritu cautivador.

Hace amigos más fácilmente, y con más contactos, mejora su conocimiento del francés.

Ella encuentra el clima romántico y bastante adecuado para el lugar. Para ella, la ciudad representa un sinfín de aventuras y la encuentra encantadora. En este caso, dos personas ven y juzgan la misma ciudad de manera opuesta. El mundo simplemente existe tal como es: las cosas o los eventos no son buenos o malos, correctos o incorrectos, feos o hermosos. Somos nosotros, con nuestras perspectivas particulares, quienes agregamos o restamos color a las cosas y personas. Nos centramos en la hermosa arquitectura gótica o en los molestos turistas.

Ley Diaria: Nosotros, con nuestra mentalidad, podemos hacer que la gente nos responda de manera amistosa o hostil, dependiendo de nuestra ansiedad o apertura.

Damos forma a gran parte de la realidad que percibimos, dictada por nuestros estados de ánimo y emociones.

Las leyes de la naturaleza humana, 8: Cambia tus circunstancias cambiando tu actitud: la ley del autosabotaje

14 DE OCTUBRE

Enfrenta tu lado oscuro

Todo nuestro ser no es más que una lucha contra las fuerzas oscuras dentro de nosotros mismos. Vivir es hacer la guerra a los trolls en corazón y alma. Escribir es sentarse a juzgarse a uno mismo.

—HENRIK IBSEN

Ha creado una imagen pública que acentúa sus fortalezas y oculta sus debilidades. Has reprimido los rasgos menos aceptables socialmente que naturalmente poseías cuando eras niño. Te has vuelto terriblemente agradable y agradable. Y tienes un lado oscuro, uno que te resistes a admitir o examinar. Contiene tus inseguridades más profundas, tus deseos secretos de lastimar a las personas, incluso a las personas cercanas a ti, tus fantasías de venganza, tus sospechas sobre los demás, tu hambre de más atención y poder. Este lado oscuro acecha tus sueños. Se filtra en momentos de depresión inexplicable, ansiedad inusual, estados de ánimo delicados, necesidad repentina y pensamientos sospechosos.

Sale en comentarios casuales de los que luego te arrepientes. Y a veces, incluso conduce a un comportamiento destructivo. Tenderás a culpar a las circunstancias o a otras personas por estos estados de ánimo y comportamiento, pero siguen repitiéndose porque desconoces su origen. La depresión y la ansiedad provienen de no ser uno mismo completo, de desempeñar siempre un papel. Se requiere una gran energía para mantener a raya este lado oscuro, pero a veces se filtra un comportamiento desagradable como una forma de liberar la tensión interna.

Ley Diaria: Reconoce y examina el lado oscuro de tu carácter. Una vez sometido al escrutinio consciente, pierde su poder destructivo.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

15 DE OCTUBRE

Crear Espacio Mental desde el Grupo

Si nos miráramos a nosotros mismos de cerca y con honestidad ,

tendríamos que admitir que en el momento en que entramos en nuestro espacio de trabajo o en cualquier grupo, experimentamos un cambio. Caemos fácilmente en modos más primitivos de pensar y comportarnos, sin darnos cuenta. Con los demás, naturalmente tend emos a sentirnos inseguros en cuanto a lo que piensan de nosotros. Sentimos la presión de encajar y, para hacerlo, comenzamos a adaptar nuestros pensamientos y creencias a las ortodoxias del grupo. Inconscientemente imitamos a otros en el grupo, en apariencias, expresiones verbales e ideas. Tendemos a preocuparnos mucho por nuestro estado y nuestra posición en la jerarquía: "¿Estoy recibiendo tanto respeto como mis colegas?" Esta es la parte primate de nuestra naturaleza, ya que compartimos esta obsesión por el estatus con nuestros parientes chimpancés. Dependiendo de los patrones de la primera infancia, en el entorno grupal nos volvemos más pasivos o más agresivos de lo habitual, revelando los lados menos desarrollados de nuestro carácter. Para resistir esta atracción hacia abajo que inevitablemente ejercen los grupos sobre nosotros, debemos realizar una especie de experimento en la naturaleza humana con un objetivo simple en mente: desarrollar la capacidad de separarnos del grupo y crear un espacio mental para el verdadero pensamiento independiente. Comenzamos este experimento aceptando la realidad del poderoso efecto que el grupo tiene sobre nosotros.

Ley diaria: sé brutalmente honesto contigo mismo, consciente de cómo tu necesidad de encajar puede moldear y distorsionar tu forma de pensar. ¿Esa ansiedad o sensación de indignación que sentimos viene completamente de adentro, o está inspirada en el grupo?

Las leyes de la naturaleza humana, 14: Resistir la atracción hacia abajo del grupo: la ley de la conformidad

16 DE OCTUBRE

Prueba de envidia

La raíz de la palabra latina para envidia, invidia, significa “mirar a través, sondear con los ojos como una daga”. El significado inicial de la palabra se asoció con el "mal de ojo"

y la creencia de que una mirada en realidad podría transmitir una maldición y dañar físicamente a alguien. Los ojos son de hecho un indicador revelador, pero la microexpresión envidiosa afecta a toda la

cara. El filósofo alemán Arthur Schopenhauer ideó una forma rápida de probar la envidia. Cuéntales a los sospechosos de envidia algunas buenas noticias sobre ti: un ascenso, un interés amoroso nuevo y emocionante, un contrato de libros. Notarás una expresión muy rápida de decepción. Su tono de voz al felicitarte revelará algo de tensión y tensión. Igualmente, cuéntales alguna desgracia tuya y observa su incontrolable microexpresión de alegría en tu dolor, lo que comúnmente se conoce como schadenfreude. Sus ojos se iluminan por un segundo fugaz. Las personas envidiosas no pueden evitar sentir cierta alegría cuando se enteran de la mala suerte de aquellos a quienes envidian.

Ley Diaria: Si ve tales miradas en los primeros encuentros con alguien, y ocurren más de una vez, esté atento a un envidioso peligroso que ingresa a su vida.

Las leyes de la naturaleza humana, 10: Cuidado con el ego frágil: la ley de la envidia

17 DE OCTUBRE

Ver en el espíritu de los tiempos

Los defectos de un hombre son tomados de su época; sus virtudes y grandeza le pertenecen.

-JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Debes cambiar tu actitud hacia tu propia generación. Nos gusta imaginar que somos autónomos y que nuestros valores e ideas vienen de adentro, no de afuera, pero en realidad no es así. Tu objetivo es comprender lo más profundamente posible cuán profundamente el espíritu de tu generación y los tiempos en los que vives han influido en la forma en que percibes el mundo. Considérese una especie de arqueólogo que investiga su propio pasado y el de su generación, en busca de artefactos, de observaciones que pueda juntar para formar una imagen del espíritu subyacente. Cuando examine sus recuerdos, trate de hacerlo con cierta distancia, incluso cuando recuerde las emociones que sintió en ese momento. Atrápate a ti mismo en el proceso inevitable de hacer juicios de lo bueno y lo malo sobre tu generación o la siguiente, y déjalos ir. Puedes desarrollar esa habilidad a través de la práctica. Forjar tal actitud jugará un papel clave en su

desarrollo.

Ley Diaria: Con algo de distancia y conciencia, puedes llegar a ser mucho más que un seguidor o un rebelde contra tu generación; puedes moldear tu propia relación con el espíritu de la época y convertirte en un creador de tendencias formidable.

Las leyes de la naturaleza humana, 17: Aproveche el momento histórico: la ley de la miopía generacional

18 DE OCTUBRE

Piensa como un escritor

La familia de Anton Chekhov era numerosa y pobre, y su padre, un alcohólico, golpeaba sin piedad a todos los niños, incluido el joven Chekhov. Chéjov se convirtió en médico y se dedicó a escribir como carrera secundaria. Aplicó su formación como médico al animal humano, su objetivo de entender qué nos hace tan irracionales, tan infelices y tan peligrosos. En sus historias y obras de teatro, encontró inmensamente terapéutico adentrarse en sus personajes y dar sentido incluso a los peores tipos. De esta manera, podía perdonar a cualquiera, incluso a su padre. Su enfoque en estos casos fue imaginar que cada persona, sin importar lo retorcida que sea, tiene una razón para ser en lo que se ha convertido, una lógica que tiene sentido para ella. A su manera, luchan por la realización, pero irracionalmente. Al dar un paso atrás e imaginar su historia desde adentro, Chéjov desmitologizó a los brutos y agresores; los redujo al tamaño humano. Ya no suscitaron odio sino lástima.

Ley diaria: piense más como un escritor al acercarse a las personas con las que trata, incluso a las peores.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

19 DE OCTUBRE

Aceptar a las personas como hechos

Si te encuentras con algún rasgo especial de mezquindad o

estupidez. . . debes tener cuidado de no dejar que te moleste o angustie, sino de considerarlo simplemente como una adición a tu conocimiento, un nuevo hecho a considerar al estudiar el carácter de la humanidad. Tu actitud ante ella será la del mineralogista que se topa con un espécimen muy característico de un mineral.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

Las interacciones con las personas son la principal fuente de confusión emocional, pero no tiene por qué ser así. El problema es que continuamente estamos juzgando a las personas, deseando que sean algo que no son. Queremos cambiarlos. Queremos que piensen y actúen de cierta manera, la mayoría de las veces de la misma manera que nosotros pensamos y actuamos. Y como esto no es posible, porque todos somos diferentes, estamos continuamente frustrados y molestos. En cambio, vea a otras personas como fenómenos, tan neutrales como cometas o plantas. Simplemente existen. Vienen en todas las variedades, haciendo la vida rica e interesante. Trabaja con lo que te dan, en lugar de resistirte y tratar de cambiarlos. Haz que entender a la gente sea un juego divertido, la resolución de acertijos. Todo es parte de la comedia humana. Sí, la gente es irracional, pero tú también. Haz que tu aceptación de la naturaleza humana sea lo más radical posible. Esto lo calmará y lo ayudará a observar a las personas de manera más desapasionada, entendiéndolas en un nivel más profundo. Dejarás de proyectar tus propias emociones sobre ellos. Todo esto te dará más equilibrio y tranquilidad, más espacio mental para pensar.

Ley Diaria: Examina las faltas que ves en los demás y cómo están en ti también.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

20 DE OCTUBRE

Ver más allá del momento

Los humanos tendemos a vivir el momento. Es la parte animal de nuestra naturaleza.

Respondemos ante todo a lo que vemos y oímos, a lo más

dramático de un acontecimiento. Pero no somos meros animales atados al presente. La realidad humana abarca el pasado: cada evento está conectado con algo que sucedió antes en una cadena interminable de causalidad histórica. Cualquier problema presente tiene raíces profundas en el pasado. También abarca el futuro. Hagamos lo que hagamos tiene consecuencias que se extienden hasta los años venideros. Cuando limitamos nuestro pensamiento a lo que nos brindan nuestros sentidos, a lo inmediato, descendemos al nivel animal puro en el que se neutralizan nuestras facultades de razonamiento. Ya no somos conscientes de por qué o cómo suceden las cosas. Imaginamos que un esquema exitoso que ha durado unos meses solo puede mejorar. Ya no pensamos en las posibles consecuencias de nada de lo que ponemos en marcha. Reaccionamos a lo que se da en el momento, basándonos solo en una pequeña pieza del rompecabezas. Los vendedores y los demagogos se aprovechan de esta debilidad de la naturaleza humana para engañarnos con la perspectiva de ganancias fáciles y gratificación instantánea. Nuestro único antídoto es entrenarnos para separarnos continuamente de la avalancha inmediata de eventos y elevar nuestra perspectiva.

Ley diaria: en lugar de simplemente reaccionar, da un paso atrás y mira el contexto más amplio. Considere las ramificaciones de cualquier acción que tome. Darse cuenta de que muchas veces es mejor no hacer nada, no reaccionar, dejar pasar el tiempo y ver qué revela.

Las leyes de la naturaleza humana, 6: Eleve su perspectiva: la ley de la miopía

21 DE OCTUBRE

Reconoce tus impulsos agresivos

Los hombres no son criaturas afables y amistosas deseosas de amor, que simplemente se defienden si son atacadas. . .. Un poderoso deseo de agresión tiene que ser considerado como parte de su . . . dotación.

-SIGMUND FREUD

Lo que esto significa es lo siguiente: todos entendemos que los humanos han sido capaces de mucha violencia y agresión en el pasado

y en el presente. Sabemos que por el mundo existen siniestros criminales, empresarios codiciosos y sin escrúpulos, negociadores beligerantes y agresores sexuales. Pero creamos una nítida línea divisoria entre esos ejemplos y nosotros. Tenemos un poderoso bloqueo contra la imaginación de cualquier tipo de continuo o espectro cuando se trata de nuestros propios momentos agresivos y los de una variedad más extrema en los demás. De hecho, definimos la palabra para describir las manifestaciones más fuertes de agresión, excluyéndonos a nosotros mismos. Siempre es el otro el que es beligerante, el que inicia las cosas, el que es agresivo. Este es un profundo concepto erróneo de la naturaleza humana. La agresión es una tendencia que está latente en cada individuo humano. Es una tendencia arraigada en nuestra especie.

Nos convertimos en el animal preeminente de este planeta precisamente por nuestra energía agresiva, complementada con nuestra inteligencia y astucia. No podemos separar esta agresividad de la forma en que atacamos los problemas, alteramos el entorno para hacernos la vida más fácil, luchamos contra la injusticia o creamos cualquier cosa a gran escala.

Ley diaria: busque signos de sus propios impulsos agresivos en acciones pasadas: cómo lo llevaron a la fricción o al éxito.

Las leyes de la naturaleza humana, 16: Vea la hostilidad detrás de la fachada amistosa: la ley de la agresión

22 DE OCTUBRE

Perdido en trivialidades

Te sientes abrumado por la complejidad de tu trabajo. Sientes la necesidad de estar al tanto de todos los detalles y tendencias globales para poder controlar mejor las cosas, pero te estás ahogando en información. Es difícil ver el proverbial bosque por los árboles. Esta es una señal segura de que ha perdido el sentido de sus prioridades: qué hechos son más importantes, qué problemas o detalles requieren más atención. Lo que necesita es un sistema de filtrado mental basado en una escala de prioridades y sus objetivos a largo plazo. Saber lo que quieres lograr al final te ayudará a eliminar lo esencial de lo no esencial. No tienes que saber todos los detalles. A veces es necesario delegar: deje que sus subordinados manejen la recopilación de información.

Ley diaria: Recuerda que un mayor control sobre los eventos vendrá de evaluaciones realistas de la situación, precisamente lo que se hace más difícil por un cerebro sumergido en trivialidades.

Las leyes de la naturaleza humana, 6: Eleve su perspectiva: la ley de la miopía

23 DE OCTUBRE

El yo perdido

Tu tarea es dejar ir la rigidez que se apodera de ti mientras te identificas demasiado con el rol de género esperado. El poder radica en explorar ese rango medio entre lo masculino y lo femenino, en jugar contra las expectativas de las personas. Regresa a los lados más duros o más suaves de tu carácter que has perdido o reprimido. Al relacionarse con la gente, amplíe su repertorio desarrollando una mayor empatía o aprendiendo a ser menos deferente. Cuando enfrente un problema o la resistencia de los demás, entrénese para responder de diferentes maneras: atacando cuando normalmente se defiende, o viceversa.

En su pensamiento, aprenda a combinar lo analítico con lo intuitivo para volverse más creativo.

No tengas miedo de resaltar los lados más sensibles o ambiciosos de tu personaje.

Estas partes tuyas reprimidas anhelan que las dejes salir. En el teatro de la vida, amplía los papeles que interpretas. No se preocupe por las reacciones de las personas ante cualquier cambio que perciban en usted. No eres tan fácil de categorizar, lo que los fascinará y te dará el poder de jugar con sus percepciones sobre ti, alterándolas a voluntad.

Ley Diaria: Vuelve a los lados más duros o más suaves de tu carácter que has perdido o reprimido.

Las leyes de la naturaleza humana, 12: Vuelve a conectarte con lo masculino o lo femenino dentro de ti: la ley de la rigidez de género

24 DE OCTUBRE

Sepa lo poco que sabe

Cuando lo dejé, razoné así conmigo mismo: soy más sabio que este hombre, porque ninguno de nosotros parece saber nada grande y bueno; pero se imagina que sabe algo, aunque no sabe nada; mientras que yo, como no sé nada, tampoco me imagino que sé. En este detalle insignificante, entonces, parezco ser más sabio que él, porque no me imagino que sé lo que no sé.

-SÓCRATES

Nos gusta burlarnos de las ideas supersticiosas e irracionales que la mayoría de la gente tenía en el siglo XVII. Imagínense cómo se burlarán de los nuestros los del siglo XXIV.

Nuestro conocimiento del mundo es limitado, a pesar de los avances de la ciencia.

Nuestras ideas están condicionadas por los prejuicios que nos inculcan nuestros padres, por nuestra cultura y por el período histórico en que vivimos. Además, están limitadas por la creciente rigidez de la mente. Un poco más de humildad sobre lo que sabemos nos haría a todos más curiosos e interesados en una gama más amplia de ideas.

Ley diaria: cuando se trata de las ideas y opiniones que tiene, véalas como juguetes o bloques de construcción con los que está jugando. A algunos los conservarás, a otros los derribarás, pero tu espíritu sigue siendo flexible y juguetón.

Las leyes de la naturaleza humana, 7: Suavizar la resistencia de las personas al confirmar su propia opinión: la ley de la actitud defensiva

25 DE OCTUBRE

Examine sus emociones hasta sus raíces

Estás enojado. Deja que el sentimiento se asiente desde adentro y piensa en ello. ¿Fue provocado por algo aparentemente trivial o insignificante? Esa es una señal segura de que algo o alguien más está

detrás. Quizás una emoción más incómoda esté en el origen, como la envidia o la paranoia. Necesitas mirar este cuadrado a los ojos. Excava debajo de los puntos desencadenantes para ver dónde comenzaron. Para estos fines, podría ser conveniente utilizar un diario en el que registre sus autoevaluaciones con una objetividad despiadada. Tu mayor peligro aquí es tu ego y cómo te hace mantener inconscientemente ilusiones sobre ti mismo. Estos pueden ser reconfortantes en el momento, pero a la larga te ponen a la defensiva y te impiden aprender o progresar. Encuentra una posición neutral desde la que puedas observar tus acciones, con un poco de desapego e incluso humor.

Ley diaria: Desarrolla el hábito de examinar en profundidad tus propias respuestas emocionales. Acabarás eliminando poco a poco reacciones innecesarias.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

26 DE OCTUBRE

Resiste explicaciones simples

No es un enemigo el que se burla de mí, entonces podría soportarlo; no es un adversario que me trata con insolencia, entonces podría esconderme de él. Pero eres tú, mi igual, mi compañero, mi amigo familiar. . .. Mi compañero extendió su mano contra sus amigos, violó su pacto. Su discurso era más suave que la mantequilla, pero la guerra estaba en su corazón; sus palabras eran más suaves que el aceite, pero eran espadas desenvainadas.

—SALMOS, 55:12–15, 20–21

Los humanos tenemos una limitación particular en nuestro poder de razonamiento que nos causa un sinfín de problemas: cuando estamos pensando en alguien o en algo que nos ha sucedido, generalmente optamos por la interpretación más simple y digerible. Un conocido es bueno o malo, agradable o mezquino, sus intenciones nobles o nefastas; un evento es positivo o negativo, benéfico o dañino; estamos felices o tristes. La verdad es que nada en la vida es tan simple. Las personas son invariablemente una mezcla de buenas y malas cualidades, fortalezas y debilidades. Sus intenciones al hacer

algo pued en ser útiles y perjudiciales para nosotros al mismo tiempo, como resultado de sus sentimientos ambivalentes hacia nosotros. Incluso el evento más positivo tiene un inconveniente. Y a menudo nos sentimos felices y tristes al mismo tiempo. Reducir las cosas a términos más simples nos facilita su manejo,

Ley Diaria: Sería de infinito beneficio para nosotros permitir más matices y ambigüedad en nuestros juicios sobre personas y eventos.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 32: Dominar mientras parece someterse: la estrategia de agresión pasiva

27 DE OCTUBRE

ver tu sombra

Mi diablo llevaba mucho tiempo enjaulado, salió rugiendo.

-DR. JEKYLL

El escritor Robert Louis Stevenson expresó la ley de la represión en la novela El extraño caso del Dr. Jekyll y Mr. Hyde, publicada en 1886. El personaje principal, el Dr. Jekyll, es un médico/científico muy respetado y rico con modales impecables. , tanto como los modelos de bondad en nuestra cultura. Inventa un brebaje que lo transforma en Mr. Hyde, la encarnación de su Sombra, que procede a asesinar y violar y a entregarse al más salvaje de los placeres sensuales. La idea de Stevenson es que cuanto más civilizados y morales nos volvemos exteriormente, más potencialmente peligrosa es la Sombra, que tan ferozmente negamos. La solución no es más represión y corrección. Nunca podemos alterar la naturaleza humana a través de la amabilidad forzada. La horca no funciona. La solución tampoco es buscar la liberación de nuestra Sombra en el grupo, que es volátil y peligroso. En cambio, la respuesta es ver nuestra Sombra en acción y volvernos más conscientes de nosotros mismos. Es difícil proyectar sobre los demás nuestros propios impulsos secretos o sobre idealizar alguna causa, una vez que somos conscientes del mecanismo que opera dentro de nosotros.

Ley Diaria: A través del autoconocimiento podemos

encontrar la forma de integrar el lado oscuro a nuestra conciencia de manera productiva y creativa. Al hacerlo, nos volvemos más auténticos y completos, explotando al má ximo las energías que naturalmente poseemos.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

28 DE OCTUBRE

Acércate a lo que envidias

Para no muchos hombres. . . puede amar a un amigo que la fortuna prospera sin envidiar; y sobre el cerebro envidioso se pega veneno frío y duplica todo el dolor que le trae la vida. Debe curar sus propias heridas y sentir la alegría de los demás como una maldición.

—ESQUILO

La gente tiende a ocultar sus problemas y a mostrar su mejor cara. Solo vemos y escuchamos de sus triunfos, sus nuevas relaciones, sus brillantes ideas que les llevarán a una mina de oro. Si nos acercáramos, si viéramos las peleas que se dan a puertas cerradas o el horrible jefe que va con ese nuevo trabajo, tendríamos menos motivos para sentir envidia. Nada es tan perfecto como parece y, a menudo, nos daríamos cuenta de que estamos equivocados si nos fijamos lo suficiente. Pasa tiempo con esa familia que envidias y deseas tener como propia, y comenzarás a reevaluar tu opinión. Si envidias a las personas con mayor fama y atención, recuerda que esa atención conlleva mucha hostilidad y escrutinio que es bastante doloroso. La gente rica a menudo es miserable. Lea cualquier relato de los últimos diez años de la vida de Aristóteles Onassis (1906-1975), uno de los hombres más ricos de la historia, casado con la glamurosa Jacqueline Kennedy, y verás que su riqueza le trajo un sinfín de pesadillas, incluida la más mimada y desamorada de los niños. El proceso de acercarse es doble: por un lado, tratar de mirar realmente detrás de las fachadas brillantes que presentan las personas y, por otro lado, simplemente imaginar las desventajas inevitables que acompañan a su posición.

Ley Diaria: Recuerda que pocas personas son tan felices como la imagen que presentan. Mira más allá de sus fachadas y

apreciarás lo que tienes.

Las leyes de la naturaleza humana, 10: Cuidado con el ego frágil: la ley de la envidia

29 DE OCTUBRE

Maneje sus tendencias grandiosas

Digamos que usted tiene un proyecto para realizar. Puedes pensar en el proyecto como un bloque de mármol que debes esculpir en algo preciso y hermoso. El bloque es mucho más grande que tú y el material es bastante resistente, pero la tarea no es imposible. Con suficiente esfuerzo, enfoque y resiliencia, puede convertirlo lentamente en lo que necesita. Sin embargo, debe comenzar con un sentido adecuado de la proporción: las metas son difíciles de alcanzar, las personas se resisten y usted tiene límites en lo que puede hacer. Con una actitud tan realista, puede reunir la paciencia necesaria y ponerse a trabajar. Imagina, sin embargo, que tu cerebro ha sucumbido a una enfermedad psicológica que afecta tu percepción del tamaño y la proporción. En lugar de ver la tarea a la que te enfrentas como bastante grande y el material resistente, bajo la influencia de esta enfermedad percibes el bloque de mármol como relativamente pequeño y maleable.

Al perder el sentido de la proporción, cree que no le llevará mucho tiempo adaptar el bloque a la imagen que tiene en su mente del producto terminado. Te imaginas que las personas a las que intentas llegar no son resistentes por naturaleza, sino bastante predecibles. Sabes cómo responderán a tu gran idea: les encantará. De hecho, te necesitan a ti y a tu trabajo más de lo que tú los necesitas a ellos. Deberían buscarte. El énfasis no está en lo que necesitas hacer para tener éxito, sino en lo que sientes que mereces. Puedes prever mucha atención con este proyecto, pero si fallas, la culpa debe ser de otras personas, porque tienes dones, tu causa es la correcta, y solo aquellos que son maliciosos o envidiosos pueden interponerse en tu camino. forma.

Ley diaria: acepta tus limitaciones y trabaja con lo que tienes, en lugar de fantasear con poderes divinos que nunca podrás alcanzar. Mantén una actitud realista.

Las leyes de la naturaleza humana, 11: Conozca sus límites: la ley de la grandiosidad

30 DE OCTUBRE

El mito del progreso

Una palabra final sobre lo irracional en la naturaleza humana: no imagine que los tipos más extremos de irracionalidad han sido superados de alguna manera a través del progreso y la ilustración. A lo largo de la historia somos testigos de ciclos continuos de niveles ascendentes y descendentes de lo irracional. A la gran edad de oro de Pericles, con sus filósofos y sus primeros impulsos del espíritu científico, siguió una época de superstición, cultos e intolerancia. Este mismo fenómeno sucedió después del Renacimiento italiano.

Que este ciclo esté destinado a repetirse una y otra vez es parte de la naturaleza humana.

Lo irracional simplemente cambia de aspecto y de moda. Puede que ya no tengamos cazas de brujas literales, pero en el siglo XX, no hace mucho tiempo, f uimos testigos de los juicios de Stalin, las audiencias de McCarthy en el Senado de los EE. UU., y las persecuciones masivas durante la Revolución Cultural China. Continuamente se generan varios cultos, incluidos los cultos a la personalidad y el fetichismo de las celebridades. La tecnología ahora inspira fervor religioso. Las personas tienen una necesidad desesperada de creer en algo y lo encontrarán en cualquier lugar. Las encuestas han revelado que un número cada vez mayor de personas cree en fantasmas, espíritus y ángeles en el siglo XXI. Mientras haya humanos, lo irracional encontrará sus voces y sus medios de difusión.

y ángeles, en el siglo XXI. Mientras haya humanos, lo irracional encontrará sus voces y sus medios de difusión. y ángeles, en el siglo XXI. Mientras haya humanos, lo irracional encontrará sus voces y sus medios de difusión.

Ley Cotidiana: La racionalidad es algo que deben adquirir los individuos, no los movimientos de masas o el progreso tecnológico. Sentirse superior y más allá es una señal segura de que lo irracional está en acción.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la

ley de la irracionalidad

31 DE OCTUBRE

Tú eres el obstáculo

En este mundo, donde el juego se juega con dados cargados, un hombre debe tener un temperamento de hierro, una armadura resistente a los golpes del destino y armas para abrirse camino contra los hombres. La vida es una larga batalla; tenemos que luchar a cada paso; y Voltaire dice con mucha razón que, si lo conseguimos, es a punta de espada, y que morimos con el arma en la mano.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

La vida es batalla y lucha, y te encontrarás constantemente enfrentando malas situaciones, relaciones destructivas, compromisos peligrosos. La forma en que enfrentes estas dificultades determinará tu destino. Si te sientes perdido y confundido, si pierdes tu sentido de orientación, si no puedes diferenciar entre un amigo y un enemigo, solo puedes culparte a ti mismo. Todo depende de tu estado de ánimo y de cómo mires el mundo. Un cambio de perspectiva puede transformarte de un mercenario pasivo y confuso a un luchador motivado y creativo.

Ley Cotidiana: Como dijo Jenofonte, tus obstáculos no son los ríos ni las montañas u otras personas; tu obstáculo eres tú mismo.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 1: Declara la guerra a tus enemigos: la estrategia de la polaridad

Noviembre

El humano racional

DARTE CUENTA DE TU YO SUPERIOR

El yo inferior tiende a ser más fuerte. Sus impulsos nos empujan hacia reacciones emocionales y posturas defensivas, haciéndonos sentir farisaicos y superiores a los demás. Nos hace agarrar placeres y distracciones inmediatas, siempre tomando el camino de menor resistencia. Nos induce a adoptar lo que piensan los demás, perdiéndonos en el grupo. Sentimos los impulsos del yo superior cuando somos extraídos de nosotros mismos, queriendo conectarnos más profundamente con los demás, absorber nuestras mentes en nuestro trabajo, pensar en lugar de reaccionar, seguir nuestro propio camino en la vida y descubrir qué nos hace únicos. El inferior es el lado más animal y reactivo de nuestra naturaleza, y uno en el que nos deslizamos fácilmente. Cuanto más alto es el lado más verdaderamente humano de nuestra naturaleza, el lado que nos hace reflexivos y conscientes de nosotros mismos. Debido a que el impulso superior es más débil, conectarse a él requiere esfuerzo y perspicacia. Sacar este yo ideal dentro de nosotros es lo que todos realmente queremos, porque es solo desarrollando este lado de nosotros mismos que los humanos nos sentimos verdaderamente realizados. El mes de noviembre te ayudará a lograr esto haciéndote consciente de los elementos potencialmente positivos y activos contenidos en tu naturaleza.

Hay un concepto erróneo común que la gente tiene sobre la racionalidad humana. Este concepto erróneo es que la racionalidad implica la supresión o la represión de las emociones. En otras palabras, si sientes miedo, ira, amor u odio, tienes que reprimir esas emociones. Tienes que deshacerte de ellos para ser racional.

Desde este punto de vista, la racionalidad no es algo muy divertido o muy emocionante. Es algo así como comida saludable. Es bueno para ti, pero no sabe muy bien. Quiero decirles que esto en realidad está bastante mal. En realidad, es todo lo contrario. La racionalidad implica algunas emociones muy importantes que, si no experimentas, no puedes empezar a pensar racionalmente.

La neurociencia ha demostrado esto con estudios de personas que sufrieron daños en los centros emocionales del cerebro. Después, no son capaces de tomar decisiones racionales ni de pensar racionalmente.

Puedo ilustrar mi idea de racionalidad con algunos ejemplos que quizás haya experimentado.

Digamos que tienes un plan, algo que quieres lograr en la vida. Hay un libro que quieres escribir, o quieres perder peso o iniciar un negocio. Te has sentido muy frustrado e impaciente con el curso de tu vida. Así que tú decides, voy a parar esto, voy a terminar este proyecto, voy a crear este negocio, o lo que sea. Y lo piensas y tomas medidas graduales para llegar allí.

O digamos que está lidiando con una desagradable situación de divorcio y está peleando por la custodia de su hijo, a quien ama mucho. Se está poniendo tan feo que te das cuenta de que, si sigue así, el proceso dañará al niño. Entonces, en algún momento das un paso atrás y piensas: “Lo que es realmente importante es la salud a largo plazo de mi hijo, así que no voy a involucrarme en este proceso. De hecho, voy a retroceder y voy a pensar en lo que es mejor para el niño”.

O digamos finalmente, hay una persona muy tóxica involucrada en tu vida. Algún tipo de narcisista furioso, por ejemplo, que te está enredando en todo este drama que te está haciendo sentir miserable. Y en algún momento, te dices a ti mismo, “Maldita sea, ya he tenido suficiente de esta persona. Voy a encontrar una manera de deshacerme de este narcisista”. No es fácil porque esta persona está enredada en tu vida de todas estas formas.

Así que das un paso atrás, recuperas el control de ti mismo y piensas: "¿Cómo puedo deshacerme de esta persona?" Y luego lo haces.

Finalmente, el narcisista se ha ido y sientes una tremenda sensación de alivio.

Veamos estos tres ejemplos.

En el primero, estás harto del hecho de que tienes sobrepeso o de que no has podido lograr ninguno de tus sueños o deseos en la vida. Esa frustración, esa emoción, te impulsa

a tomar acción, que es seguir los pasos de pensar racionalmente cómo salir de este estado de frustración. Y luego, cuando termina, cuando finalmente has realizado el proyecto o la meta, sientes una tremenda sensación de alivio y orgullo.

En el caso del niño, lo impulsa el sentido de empatía y amor por el niño. Estás preocupado por ellos y ese amor te hace dar un paso atrás y pasar por este proceso racional. Y cuando termina, te sientes mucho mejor contigo mismo.

O con esa persona tóxica en tu vida: estás lleno de ira, pero das un paso atrás, tomas medidas racionales y te deshaces de ella. Sientes alegría y alivio.

Entonces, si no sintiera estas emociones al principio, nunca sería capaz de tomar las acciones que lo llevarán a algún tipo de decisión racional. Y si no sintiera las recompensas del orgullo, la empatía y el amor por lograr algo, nunca estaría motivado para pasar por el proceso racional una y otra vez. Así que la racionalidad involucra emociones y pensamiento. La racionalidad no se trata de reprimir tus emociones. Se trata de crear una hermosa armonía entre el proceso de pensamiento y las partes animales emocionales de nuestra naturaleza. Es importante no ver el camino de la racionalidad como algo doloroso y ascético. De hecho, trae poderes que son inmensamente satisfactorios y placenteros, mucho más profundos que los placeres más maníacos que el mundo tiende a ofrecernos.

01 DE NOVIEMBRE

Esperanza para todos nosotros

A pesar de nuestras pronunciadas tendencias irracionales, dos

factores deberían darnos toda esperanza. Lo primero y más importante es la existencia a lo largo de la historia y en todas las culturas de personas de alta racionalidad, los tipos que han hecho posible el progreso. Sirven como ideales a los que todos debemos aspirar. Estos incluyen a Pericles, el gobernante Aśoka de la antigua India, Marco Aurelio de la antigua Roma, Marguerite de Valois en la Francia medieval, Leonardo da Vinci, Charles Darwin, Abraham Lincoln, el escritor Anton Chekhov, la antropóloga Margaret Mead y el empresario Warren Buffett. para nombrar sólo unos pocos. Todos estos tipos comparten ciertas cualidades: una evaluación realista de sí mismos y de sus debilidades; una devoción a la verdad y la realidad; una actitud tolerante hacia las personas; y la capacidad de alcanzar las metas que se han fijado. El segundo factor es que casi todos en algún momento de nuestra vida hemos vivido momentos de mayor racionalidad. Esto a menudo viene con lo que llamaremos la mentalidad del creador. Tenemos un proyecto que hacer, quizás con una fecha límite. La única emoción que podemos permitirnos es el entusiasmo y la energía.

Otras emociones simplemente hacen que sea imposible concentrarse. Debido a que tenemos que obtener resultados, nos volvemos excepcionalmente prácticos. Nos enfocamos en el trabajo: nuestra mente está tranquila, nuestro ego no se entromete. Si las personas intentan interrumpirnos o contagiarnos de emociones, lo resentimos.

Ley diaria: estos momentos, tan fugaces como unas pocas semanas u horas, revelan el yo racional que está esperando para salir. Sólo requiere un poco de conciencia y algo de práctica.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

2 DE NOVIEMBRE

Manténgase libre del remolino emocional

Para tener éxito, tienes que dominar tus emociones. Pero incluso si logras obtener tal equilibrio y autocontrol, nunca podrás controlar las disposiciones temperamentales de quienes te rodean. Y esto presenta un gran peligro. La mayoría de las personas operan en un torbellino de emociones, reaccionando constantemente, provocando disputas y conflictos. Tu autocontrol y autonomía solo los molestará y

enfurecerá. Intentarán atraerte al remolino, rogándote que tomes partido en sus interminables batallas, o que hagas las paces con ellos. Si sucumbes a sus súplicas emocionales, poco a poco encontrarás tu mente y tu tiempo ocupados por sus problemas. No permitas que la compasión y la piedad que posees te absorban. Nunca puedes ganar en este juego; los conflictos sólo pueden multiplicarse. Puede que tengas miedo de que la gente te condene como despiadado, pero al final.

Ley Diaria: Recuerda que tienes un límite de energía y un límite de tiempo. Cada momento desperdiciado en los dramas de los demás resta de tu fuerza.

Las 48 leyes del poder, Ley 20: No te comprometas con nadie

3 DE NOVIEMBRE

Aumente su tiempo de reacción

"¡Confía en tus sentimientos!"—Pero los sentimientos no son nada definitivos ni originales; detrás de los sentimientos hay juicios y valoraciones que heredamos en forma de . . . inclinaciones, aversiones. La inspiración nacida de un sentimiento es nieta de un juicio —¡y muchas veces de un juicio falso! — ¡y en todo caso no es hija tuya! Confiar en los propios sentimientos significa dar más obediencia al abuelo ya la abuela ya sus abuelos que a los dioses que están en nosotros: nuestra razón y nuestra experiencia.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

Este poder viene a través de la práctica y la repetición. Cuando algún evento o interacción requiere una respuesta, debes entrenarte para dar un paso atrás. Esto podría significar retirarse físicamente a un lugar donde pueda estar solo y no sentir ninguna presión para responder. O podría significar escribir ese correo electrónico enojado, pero no enviarlo.

Duermes en él por un día o dos. No haces llamadas telefónicas ni te comunicas mientras sientes alguna emoción repentina, particularmente resentimiento. Si se apresura a comprometerse con las personas, contratar o ser contratado por ellas, dé un paso atrás y espere un día. Enfriar las emociones. Cuanto más tiempo puedas tomarte, mejor, porque la perspectiva viene con el tiempo.

Ley diaria: Considere esto como un entrenamiento de resistencia: cuanto más tiempo pueda resistirse a reaccionar, más espacio mental tendrá para la reflexión real y más fuerte se volverá su mente.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

4 DE NOVIEMBRE

Haz de la envidia un estímulo para el logro

En lugar de querer lastimar o robarle a la persona que ha logrado más, debemos desear elevarnos a su nivel. De este modo, la envidia se convierte en un acicate para la excelencia. Incluso podemos tratar de estar cerca de personas que estimulen tales deseos competitivos, personas que están ligeramente por encima de nosotros en nivel de habilidades. Para que esto funcione se requieren algunos cambios psicológicos. Primero, debemos llegar a creer que tenemos la capacidad de elevarnos a nosotros mismos. La confianza en nuestras habilidades generales para aprender y mejorar servirá como un gran antídoto contra la envidia. En lugar de desear tener lo que otro tiene y recurrir al sabotaje por impotencia, sentimos la necesidad de obtener lo mismo para nosotros y creemos que tenemos la capacidad de hacerlo. En segundo lugar, debemos desarrollar una ética de trabajo sólida para respaldar esto. Si somos rigurosos y persistentes, seremos capaces de superar casi cualquier obstáculo y elevar nuestra posición. Las personas perezosas e indisciplinadas son mucho más propensas a sentir envidia.

Ley diaria: no podemos detener el mecanismo de comparación en nuestro cerebro, por lo que es mejor redirigirlo hacia algo productivo y creativo.

Las leyes de la naturaleza humana, 10: Cuidado con el ego frágil: la ley de la envidia

5 DE NOVIEMBRE

Conócete a fondo

El que conoce a los demás es sabio; el que se conoce a sí mismo es iluminado.

—LAO TSE

El Ser Emocional prospera en la ignorancia. El momento en que eres consciente de cómo opera y te domina es el momento en que pierde su control sobre ti y puede ser domesticado. Por lo tanto, tu primer paso hacia lo racional es siempre hacia adentro.

Quieres atrapar a ese Ser Emocional en acción. Para ello, debe reflexionar sobre cómo opera bajo estrés. ¿Qué debilidades particulares surgen en esos momentos: el deseo de complacer, intimidar o controlar, niveles profundos de desconfianza? Mire sus decisiones, especialmente aquellas que han sido ineficaces. ¿Puede ver un patrón, una inseguridad subyacente que las impulsa? Examina tus fortalezas, lo que te hace diferente de otras personas. Esto lo ayudará a decidir objetivos que encajen con sus intereses a largo plazo y que estén alineados con sus habilidades. Al conocer y valorar lo que te marca como diferente,

Ley Diaria: ¿Puedes mirarte a ti mismo con cierta distancia y ver a través de la niebla del autoengaño?

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

6 DE NOVIEMBRE

¿A quién culpar?

Cada vez que algo sale mal, está en la naturaleza humana culpar a esta persona oa aquella.

Deje que otras personas se involucren en tal estupidez, guiadas por sus narices, viendo solo lo que es inmediatamente visible para el ojo. Ves las cosas de otra manera. Cuando una acción sale mal, en los negocios, en la política, en la vida, rastree la política que la inspiró en primer lugar. Se desvió el gol. Esto significa que tú mismo eres en gran parte el agente de todo lo malo que te sucede. Con más prudencia, políticas más sabias y una mayor visión, se podría haber evitado el peligro. Entonces, cuando algo salga mal, mire

profundamente en usted mismo, no de una manera emocional, para culparse a sí mismo o satisfacer sus sentimientos de culpa, sino para asegurarse de comenzar su próxima campaña con un paso más firme y una mayor visión.

Ley Diaria: Vea el papel que jugó en cualquier falla; siempre se puede encontrar.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 12: Pierde Batallas, pero Gana la Guerra—Gran Estrategia

7 DE NOVIEMBRE

Practica Mitfreude

La serpiente que nos pica quiere herirnos y se regocija al hacerlo; el animal más bajo puede imaginar el dolor de los demás. Pero imaginar la alegría de los demás y regocijarse en ella es el privilegio más alto de los animales más altos.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

Schadenfreude, la experiencia de placer en el dolor de otras personas, está claramente relacionada con la envidia, como han demostrado varios estudios. Cuando envidiamos a alguien, somos propensos a sentir emoción, incluso alegría, si experimenta un revés o sufre de alguna manera. Pero sería prudente practicar en cambio lo contrario, lo que el filósofo Friedrich Nietzsche llamó Mitfreude: "gozar con". Esto significa que en lugar de simplemente felicitar a las personas por su buena suerte, algo fácil de hacer y de olvidar, debes intentar sentir su alegría de forma activa, como una forma de empatía. Esto puede ser algo antinatural, ya que nuestra primera tendencia es sentir una punzada de envidia, pero podemos entrenarnos para imaginar cómo deben sentirse los demás para experimentar su felicidad o satisfacción. Esto no solo limpia nuestro cerebro de la fea envidia, sino que también crea una forma inusual de compenetración. Si somos los objetivos de Mitfreude, sentimos la emoción genuina de la otra persona por nuestra buena fortuna, en lugar de solo escuchar palabras, y nos induce a sentir lo mismo por ellos.

Debido a que es una ocurrencia tan rara, contiene un gran poder para vincular a las personas.

Ley Diaria: Interioriza la alegría de los demás. Al hacerlo, aumentamos nuestra propia capacidad de sentir esta emoción en relación con nuestras propias experiencias.

Las leyes de la naturaleza humana, 10: Cuidado con el ego frágil: la ley de la envidia

8 DE NOVIEMBRE

Paciencia Suprema

El tiempo es un concepto artificial que nosotros mismos hemos creado para hacer más llevadero, más humano, lo ilimitado de la eternidad y del universo. Dado que hemos construido el concepto de tiempo, también podemos moldearlo hasta cierto punto, jugarle una mala pasada. El tiempo de un niño es largo y lento, con vastas extensiones; el tiempo de un adulto pasa zumbando aterradoramente rápido. El tiempo, entonces, depende de la percepción, la cual, sabemos, puede ser alterada deliberadamente. Esto es lo primero que hay que entender para dominar el arte del cronometraje. Si la confusión interna causada por nuestras emociones tiende a hacer que el tiempo se mueva más rápido, se deduce que una vez que controlamos nuestras respuestas emocionales a los eventos, el tiempo se moverá mucho más lentamente. Esta forma alterada de afrontar las cosas tiende a alargar nuestra percepción del tiempo futuro, abre posibilidades que el miedo y la ira cierran.

Nunca parezca tener prisa: la prisa delata una falta de control sobre usted mismo y sobre el tiempo. Siempre muéstrese paciente, como si supiera que todo llegará a usted eventualmente. Conviértete en un detective del momento adecuado; olfatea el espíritu de los tiempos, las tendencias que te llevarán al poder. Aprenda a retroceder cuando el momento aún no esté maduro, y a atacar ferozmente cuando haya llegado a buen término.

Ley Diaria: Practica la paciencia. Espere un día antes de tomar medidas sobre ese problema apremiante.

Las 48 leyes del poder, Ley 35: Domine el arte de medir el tiempo

9 DE NOVIEMBRE

Canaliza tus impulsos grandiosos

La grandiosidad es una forma de energía primaria que todos poseemos. Nos impulsa a querer algo más de lo que tenemos, a ser reconocidos y estimados por los demás, y a sentirnos conectados con algo más grande. El problema no está en la energía en sí, que puede usarse para alimentar nuestras ambiciones, sino en la dirección que toma.

Normalmente la grandiosidad nos hace imaginar que somos más grandes y superiores de lo que realmente somos. Podemos llamar a esto grandiosidad fantástica porque se basa en nuestras fantasías y en la impresión sesgada que obtenemos de cualquier atención que recibimos. La grandiosidad fantástica te hará pasar de una idea fantástica a otra, imaginando todos los elogios y la atención que recibirás, pero sin darte cuenta de ninguno de ellos. Debes hacer lo contrario. Desea adquirir el hábito de concentrarse profunda y completamente en un solo proyecto o problema. Desea que la meta sea relativamente fácil de alcanzar y dentro de un marco de tiempo de meses y no de años. Querrá dividir esto en pequeños pasos y objetivos a lo largo del camino. Tu objetivo aquí es entrar en un estado de flujo, en el que tu mente se vuelve cada vez más absorta en el trabajo, hasta el punto en que las ideas te llegan a horas intempestivas. Esta sensación de flujo debe ser placentera y adictiva. Si no entras en este estado de flujo, inevitablemente estás haciendo múltiples tareas y deteniendo el enfoque. Trabaja en superar esto. Este podría ser un proyecto en el que trabaja fuera de su trabajo. No es la cantidad de horas que dedicas, sino la intensidad y el esfuerzo constante que le dedicas. Relacionado con esto, desea que este proyecto involucre habilidades que ya tiene o está en proceso de desarrollar. Su objetivo es ver una mejora continua en su nivel de habilidad, que sin duda vendrá de la profundidad de su enfoque. Su confianza aumentará. Eso debería ser suficiente para seguir avanzando.

Ley diaria: No te permitas fantasear sobre otros proyectos en el horizonte. Quieres canalizar esta energía grandiosa absorbiéndote en tu trabajo lo más profundamente posible.

Las leyes de la naturaleza humana, 11: Conozca sus límites: la ley de la grandiosidad

10 DE NOVIEMBRE

Trascender el tribalismo

El tribalismo tiene sus raíces en las partes más profundas y primitivas de nuestra naturaleza, pero ahora se combina con una destreza tecnológica mucho mayor, lo que lo hace aún más peligroso. Lo que nos permitió hace miles de años unir nuestro grupo fuertemente y sobrevivir ahora podría llevarnos fácilmente a nuestra extinción como especie. La tribu siente que su propia existencia está en juego por la presencia del enemigo. Hay poco término medio. Las batallas pueden ser más intensas y violentas entre tribus. El futuro de la raza humana probablemente dependerá de nuestra capacidad para trascender este tribalismo y ver nuestro destino interconectado con el de todos los demás.

Somos una especie, todos descendientes de los mismos humanos originales, todos hermanos y hermanas. Nuestras diferencias son principalmente una ilusión. Imaginar diferencias es parte de la locura de los grupos. Debemos vernos a nosotros mismos como un gran grupo de realidad y experimentar un profundo sentido de pertenencia a él. Para resolver los problemas creados por el hombre que nos amenazan, se requerirá una cooperación a un nivel mucho más alto y un espíritu práctico que falta en la tribu. Esto no significa el fin de las diversas culturas y la riqueza que las acompaña. De hecho, el grupo de realidad fomenta la diversidad interna.

Ley Diaria: Debemos llegar a la conclusión de que el grupo primario al que pertenecemos es el de la raza humana. Ese es nuestro futuro inevitable. Cualquier otra cosa es regresiva y demasiado peligrosa.

Las leyes de la naturaleza humana, 14: Resistir la atracción hacia abajo del grupo: la ley de la conformidad

11 DE NOVIEMBRE

Ascender la montaña

Para nosotros los humanos, encerrados en el momento presente, es como si estuviéramos viviendo en la base de la montaña. Lo que es más aparente a nuestros ojos, las otras personas que nos rodean, el bosque que nos rodea, nos da una visión limitada y sesgada de la realidad. El paso del tiempo es como un lento ascenso por la montaña. Las emociones que sentimos en el presente ya no son tan fuertes;

podemos desapegarnos y ver las cosas con más claridad. Cuanto más ascendemos con el paso del tiempo, más información agregamos a la imagen. Lo que vimos tres meses después del hecho no es tan exacto como lo que conocemos un año después. Está en la parte animal de su naturaleza estar más impresionado por lo que puede ver y escuchar en el presente: las últimas noticias y tendencias, las opiniones y acciones de las personas que lo rodean, lo que parezca más dramático. Esto es lo que lo hace caer en tentadores esquemas que prometen resultados rápidos y dinero fácil. Esto también es lo que lo hace reaccionar de forma exagerada ante las circunstancias presentes: volverse demasiado eufórico o entrar en pánico a medida que los eventos cambian en una dirección u otra. Tus ojos deben estar en las tendencias más grandes que gobiernan los eventos, en lo que no es inmediatamente visible. Nunca pierdas de vista tus objetivos a largo plazo. Con una perspectiva elevada, tendrás la paciencia y la claridad para alcanzar casi cualquier objetivo.

Ley diaria: fabrica el efecto del tiempo dándote una visión ampliada del momento presente.

Las leyes de la naturaleza humana, 6: Eleve su perspectiva: la ley de la miopía

12 DE NOVIEMBRE

Rompe los códigos de la convención

Durante siglos, y hasta el día de hoy, los roles de género representan la convención más poderosa de todas. Lo que hombres y mujeres pueden hacer o decir ha sido muy controlado, hasta el punto de que casi parece representar diferencias biológicas en lugar de convenciones sociales. Las mujeres en particular son socializadas para ser más amables y agradables. Sienten una presión continua para adherirse a esto y lo confunden con algo natural y biológico. Algunas de las mujeres más influyentes de la historia fueron aquellas que rompieron deliberadamente con estos códigos: artistas como Marlene Dietrich y Josephine Baker, figuras políticas como Eleanor Roosevelt, empresarias como Coco Chanel. Sacaron a relucir su Sombra y la mostraron actuando de maneras que tradicionalmente se consideraban masculinas, mezclando y confundiendo los roles de género. Incluso Jacqueline Kennedy Onassis ganó un gran poder jugando contra el tipo de esposa política tradicional. Ella tenía una vena maliciosa pronunciada. Cuando la gente la desagradaba, lo mostraba bastante

abiertamente. Parecía importarle poco lo que los demás pensaran de ella. Y se convirtió en una sensación por la naturalidad que destilaba.

En general, considere esto una forma de exorcismo. Una vez que muestres estos deseos e impulsos, ya no estarán escondidos en los rincones de tu personalidad, retorciéndose y operando de manera secreta.

Ley Diaria: Mostrar la Sombra. Libera tus demonios y potencia tu presencia como un auténtico humano.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

13 DE NOVIEMBRE

Sufre a los tontos con mucho gusto

No puedes estar en todas partes o luchar contra todos. Tu tiempo y energía son limitados y debes aprender a preservarlos. El agotamiento y la frustración pueden arruinar tu presencia de ánimo. El mundo está lleno de tontos: personas que no pueden esperar para obtener resultados, que cambian con el viento, que no pueden ver más allá de sus narices.

Los encuentras en todas partes: el jefe indeciso, el colega precipitado, el subordinado histérico. Cuando trabaje junto a los tontos, no luche contra ellos. En su lugar, piense en ellos como piensa en los niños o las mascotas, que no son lo suficientemente importantes como para afectar su equilibrio mental. La capacidad de mantenerse alegre frente a los tontos es una habilidad importante.

Ley Diaria: Despégate emocionalmente de los tontos. Y mientras te ríes por dentro de sus tonterías, deléitalos con una de sus ideas más inofensivas.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 3: En medio de la agitación de los acontecimientos, no pierda la presencia de ánimo: la estrategia de contrapeso

14 DE NOVIEMBRE

Proyecto Santidad

No importa el período histórico que estemos viviendo, hay ciertos rasgos que siempre se ven como positivos y que debes saber mostrar. Por ejemplo, la apariencia de santidad nunca pasa de moda. Parecer santo hoy es ciertamente diferente en contenido del siglo XVI, pero la esencia es la misma: encarnas lo que se considera bueno e irreprochable. En el mundo moderno, esto significa mostrarse progresista, supremamente tolerante y de mente abierta. Querrás que te vean dando generosamente a ciertas causas y apoyándolas en las redes sociales. Proyectar sinceridad y honestidad siempre juega bien. Algunas confesiones públicas de sus debilidades y vulnerabilidades serán suficientes. Por alguna razón, la gente ve los signos de humildad como auténticos, aunque es muy posible que la gente los esté simulando. Aprende a bajar la cabeza de vez en cuando y parecer humilde.

Si se debe hacer un trabajo sucio, haga que otros lo hagan. Tus manos están limpias.

Nunca juegues abiertamente al líder maquiavélico, eso solo funciona bien en la televisión.

Ley diaria: si las personas juzgan en gran medida a los demás por las apariencias, aprenda a tomar el control de la dinámica adoptando la personalidad adecuada. Un aire de humildad, incluso de santidad, siempre funciona bien. Evite cualquier indicio de hipocresía o superioridad en esto.

Las leyes de la naturaleza humana, 3: Ver a través de las máscaras de las personas: la ley del juego de roles

15 DE NOVIEMBRE

Adopta un espíritu generoso

Todos llevamos con nosotros traumas y heridas desde la primera infancia. En nuestra vida social, a medida que envejecemos, acumulamos decepciones y desaires. A menudo nos persigue una sensación de inutilidad, de no merecer realmente las cosas buenas de la vida.

Todos tenemos momentos de gran duda sobre nosotros mismos.

Estas emociones pueden conducir a pensamientos obsesivos que dominan nuestra mente. Nos hacen reducir lo que experimentamos como una forma de manejar nuestra ansiedad y decepciones. Nos hacen recurrir al alcohol o a cualquier tipo de hábito para adormecer el dolor. Sin darnos cuenta, asumimos una actitud negativa y temerosa ante la vida. Esto se convierte en nuestra prisión autoimpuesta. Pero no es así como tiene que ser. Podemos liberarnos. Viene de una elección, una forma diferente de ver el mundo, un cambio de actitud. Esta libertad proviene esencialmente de adoptar un espíritu generoso, hacia los demás y hacia nosotros mismos. Al aceptar a las personas, comprenderlas y, si es posible, incluso amarlas por su naturaleza humana, podemos liberar nuestra mente de las emociones obsesivas y mezquinas. Podemos dejar de reaccionar a todo lo que la gente hace y dice. Podemos tener cierta distancia y evitar tomarnos todo personalmente. El espacio mental se libera para actividades más elevadas. Una vez que sintamos el poder estimulante de esta nueva actitud, querremos llevarla lo más lejos posible.

Ley Diaria: Cuando nos sentimos generosos con nosotros mismos y con los demás, ellos se sienten atraídos por nosotros y quieren estar a la altura de nuestro espíritu.

Las leyes de la naturaleza humana, 8: Cambie sus circunstancias cambiando su actitud: la ley del autosabotaje

16 DE NOVIEMBRE

Integrar el Lado de la Sombra

Desde temprana edad, a Abraham Lincoln le gustaba analizarse a sí mismo, y un tema recurrente en sus autoexámenes era que tenía una personalidad dividida: por un lado, una vena ambiciosa casi cruel en su naturaleza, y por el otro, una sensibilidad y suavidad. eso lo deprimía con frecuencia. Ambos lados de su naturaleza lo hacían sentir incómodo y extraño. En el lado rudo, por ejemplo, le encantaba boxear y golpear a fondo a su oponente en el ring. En derecho y política tenía un sentido del humor bastante mordaz. En su lado suave, amaba la poesía, sentía un tremendo afecto por los animales y odiaba presenciar cualquier tipo de crueldad física. En su peor momento, era propenso a ataques de profunda melancolía y cavilaciones sobre la muerte. En general, se sentía demasiado sensible para el agitado mundo de la política. En lugar de negar este lado de sí mismo, lo canalizó en una increíble empatía por el público, por el

hombre y la mujer promedio. Preocupado profundamente por la pérdida de vidas en la guerra, puso todos sus esfuerzos en terminarla pronto. No proyectó el mal sobre el Sur, sino que empatizó con su difícil situación y planeó una paz que no fue retributiva. También lo incorporó a un sano sentido del humor sobre sí mismo, haciendo bromas frecuentes sobre su fealdad, su voz aguda y su naturaleza inquietante. Al adoptar e integrar tales cualidades opuestas en su imagen pública, dio la impresión de una tremenda autenticidad. La gente podía identificarse con él de una manera nunca antes vista con un líder político.

Ley Diaria: Tu objetivo debe ser no solo la completa aceptación de tu lado de la Sombra, sino también el deseo de integrarlo en tu personalidad actual. Al hacerlo, serás un ser humano más completo e irradiarás una autenticidad que atraerá a la gente hacia ti.

Las leyes de la naturaleza humana, 9: Enfréntate a tu lado oscuro: la ley de la represión

17 DE NOVIEMBRE

Equilibrar la imaginación y la realidad

Tu proyecto comienza con una idea, y mientras tratas de perfeccionar esta idea, dejas volar tu imaginación, abriéndote a varias posibilidades. En algún momento se pasa de la fase de planificación a la de ejecución. Ahora debe buscar activamente comentarios y críticas de personas que respeta o de su audiencia natural. Desea escuchar acerca de las fallas e insuficiencias en su plan, ya que esa es la única forma de mejorar sus habilidades.

Si el proyecto no logra los resultados que imaginó, o el problema no se resuelve, acéptelo como la mejor manera de aprender. Analiza en profundidad lo que hiciste mal, siendo lo más brutal posible. Una vez que tienes feedback y has analizado los resultados, vuelves a este proyecto o empiezas uno nuevo, dejando volar la imaginación, pero incorporando lo que has aprendido de la experiencia. Sigues ciclando sin cesar a través de este proceso, notando con emoción cómo estás mejorando al hacerlo. Si te quedas demasiado tiempo en la fase de la imaginación, lo que creas tenderá a ser grand ioso y alejado de la realidad.

Si solo escuchas los comentarios y tratas de hacer que el trabajo sea un reflejo completo de lo que otros te dicen o quieren, el trabajo será convencional y plano. Manteniendo un diálogo continuo entre la realidad (retroalimentación) y tu imaginación, crearás algo práctico y poderoso.

Ley diaria: al alternar continuamente entre su imaginación y los comentarios de las personas, lo que produzca será único y conectado con su audiencia: la combinación perfecta.

Las leyes de la naturaleza humana, 11: Conozca sus límites: la ley de la grandiosidad

18 DE NOVIEMBRE

Enfócate hacia el exterior

Los humanos estamos absortos en nosotros mismos por la naturaleza y pasamos la mayor parte de nuestro tiempo enfocándonos internamente en nuestras emociones, en nuestras heridas, en nuestras fantasías. Desea desarrollar el hábito de revertir esto tanto como sea posible. Haces esto de tres maneras. Primero, perfeccionas tus habilidades para escuchar, absorbiéndote en las palabras y las señales no verbales de los demás. Te entrenas para leer entre líneas lo que dice la gente. Te sintonizas con sus estados de ánimo y sus necesidades, y sientes lo que se están perdiendo. No tomas las sonrisas de las personas y las miradas de aprobación como realidad, sino que sientes la tensión o fascinación subyacente. Segundo, te dedicas a ganarte el respeto de la gente. No te sientes con derecho a ello; tu enfoque no está en tus sentimientos y en lo que la gente te debe debido a tu posición y grandeza (un giro hacia adentro). Te ganas su respeto respetando sus necesidades individuales y demostrando que estás trabajando por el bien común. Tercero, considera que ser líder es una tremenda responsabilidad, el bienestar del grupo depende de cada una de sus decisiones. Lo que lo impulsa no es llamar la atención sino lograr los mejores resultados posibles para la mayoría de las personas. Te absorbes a ti mismo en el trabajo, no en tu ego. Sientes una conexión profunda y visceral con el grupo, viendo tu destino y el de ellos profundamente entrelazados.

Ley diaria: si exudas esta actitud, la gente la sentirá y se sentirá atraída hacia ti por el simple hecho de que es raro

encontrar a una persona tan sensible al estado de ánimo de la gente y tan enfocada en los resultados.

Las leyes de la naturaleza humana, 15: Haz que quieran seguirte: la ley de la inconstancia

19 DE NOVIEMBRE

Destino

El verdadero yo de cada persona es la mente. Sabe, pues, que eres un dios. Porque un dios es alguien que mueve, que siente, que recuerda, que mira hacia el futuro, que gobierna y guía y dirige el cuerpo del que es dueño, así como ese Dios Supremo dirige el universo. Y así como este Dios eterno controla el universo, que es en parte mortal, así también tu espíritu eterno dirige tu frágil cuerpo.

—CICERÓN

En la antigüedad, muchos grandes líderes, como Alejandro Magno y Julio César, se sintieron descendientes de dioses y en parte divinos. Tal confianza en sí mismo se traduciría en altos niveles de confianza que los demás aprovecharían y reconocerían. Se convirtió en una profecía autocumplida. No es necesario que se entregue a pensamientos tan grandiosos, pero sentir que está destinado a algo grande o importante le dará cierto grado de resiliencia cuando las personas se le opongan o se resistan. No interiorizarás las dudas que surgen de esos momentos. Tendrás un espíritu emprendedor. Continuamente probará cosas nuevas, incluso asumiendo riesgos, confiando en su capacidad para recuperarse de los fracasos y sintiéndose destinado a tener éxito.

Ley Diaria: Estás destinado a lograr grandes cosas, y al pensar eso, crearás una dinámica autocumplida.

Las leyes de la naturaleza humana, 8: Cambie sus circunstancias cambiando su actitud: la ley del autosabotaje

20 DE NOVIEMBRE

Enfócate y prioriza

Nada nos pertenece realmente sino el tiempo, que incluso tiene quien no tiene nada más.

Es igualmente desafortunado desperdiciar tu preciosa vida en tareas mecánicas o en una profusión de trabajo importante.

—BALTASAR GRACIÁN

Ciertas actividades son una pérdida de tiempo. Ciertas personas de baja naturaleza te arrastrarán hacia abajo, y debes evitarlas. Esté atento a sus objetivos a corto y largo plazo, y permanezca concentrado y alerta. Permítete el lujo de explorar y deambular creativamente, pero siempre con un propósito subyacente.

Ley diaria: en un mundo lleno de distracciones interminables, debes concentrarte y priorizar.

Las leyes de la naturaleza humana, 15: Haz que quieran seguirte: la ley de la inconstancia

21 DE NOVIEMBRE

Conéctese a lo que está más cerca de usted

La vida es corta y tenemos poca energía. Guiados por nuestros deseos codiciosos, podemos perder mucho tiempo en búsquedas y cambios inútiles. En general, no esperes constantemente y esperes algo mejor, sino más bien aprovecha al máximo lo que tienes.

La realidad te llama. Absorber tu mente en lo que está más cerca, en lugar de lo más distante, trae un sentimiento muy diferente. Con las personas de tu círculo, siempre puedes conectarte a un nivel más profundo. Hay muchas cosas que nunca sabrás sobre las personas con las que tratas, y esto puede ser una fuente de fascinación infinita. Puedes conectarte más profundamente con tu entorno. El lugar donde vives tiene una historia profunda en la que puedes sumergirte. Conocer mejor tu entorno presentará muchas oportunidades de poder. En cuanto a ti, tienes rincones misteriosos que nunca podrás comprender del todo. Al tratar de conocerte mejor, puedes hacerte cargo de tu propia naturaleza en lugar de ser un esclavo de ella. Y tu trabajo tiene infinitas posibilidades de mejora e innovación, infinitos desafíos para la imaginación. Estas son las cosas que están más cerca

de ti y componen tu mundo real, no virtual.

Ley Diaria: Al final, lo que realmente debes anhelar es una relac ión más profunda con la realidad, que te traerá calma, enfoque y poderes prácticos para alterar lo que es posible alterar.

Las leyes de la naturaleza humana, 5: Conviértase en un objeto esquivo del deseo: la ley de la codicia

22 DE NOVIEMBRE

Acepta lo que te pase

Al enterarse de los hechos interesantes que han sucedido en el curso de la experiencia de un hombre, muchas personas desearán que cosas similares les hayan sucedido también en sus vidas, olvidando por completo que deben tener envidia más bien de la aptitud mental que les dio a esos eventos el significado que ellos tenían. poseen cuando los describe.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

En 1928, la actriz Joan Crawford tenía una carrera razonablemente exitosa en Hollywood, pero se sentía cada vez más frustrada por los limitados papeles que recibía. Vio a otras actrices menos talentosas saltar delante de ella. Quizás el problema era que ella no era lo suficientemente asertiva. Decidió que necesitaba expresar su opinión a uno de los jefes de producción más poderosos del lote de MGM, Irving Thalberg. No se dio cuenta de que Thalberg veía esto como un descaro y que era vengativo por naturaleza. Por lo tanto, la eligió para un western, sabiendo que eso era lo último que quería y que ese destino era un callejón sin salida para muchas actrices. Joan había aprendido la lección y decidió abrazar su destino. Se hizo amar el género. Se convirtió en una experta jinete. Leyó sobre el Viejo Oeste y quedó fascinada por su folclore. Si eso era lo que necesitaba para salir adelante, decidió convertirse en la actriz principal de los westerns. Como mínimo, esto ampliaría sus habilidades de actuación. Esta se convirtió en su actitud de por vida hacia el trabajo y los desafíos supremos que enfrentaba una actriz en Hollywood, donde las carreras generalmente eran muy cortas. Cada revés era una oportunidad para crecer y desarrollarse.

Ley Diaria: Acepta todos los obstáculos como experiencias de aprendizaje, como medios para fortalecerte.

Las leyes de la naturaleza humana, 8: Cambie sus circunstancias cambiando su actitud: la ley del autosabotaje

23 DE NOVIEMBRE

Admira la grandeza humana

La admiración es el polo opuesto de la envidia: estamos reconociendo los logros de las personas, celebrándolos, sin tener que sentirnos inseguros. Estamos admitiendo su superioridad en las artes o las ciencias o en los negocios sin sentir dolor por ello. Pero esto va más allá. Al reconocer la grandeza de alguien, estamos celebrando el mayor potencial de nuestra especie. Estamos experimentando Mitfreude con lo mejor de la naturaleza humana. Compartimos el orgullo que emana de cualquier gran logro humano.

Tal admiración nos eleva por encima de las mezquindades de nuestra vida cotidiana y tendrá un efecto calmante.

Ley Diaria: Aunque es más fácil admirar sin mancha de envidia a los que están muertos, trata de incluir al menos a una persona viva en nuestro panteón. Si somos lo suficientemente jóvenes, tales objetos de admiración también pueden servir como modelos a emular.

Las leyes de la naturaleza humana, 10: Cuidado con el ego frágil: la ley de la envidia

24 DE NOVIEMBRE

Busque la atracción ascendente del grupo

La realidad de un grupo es la siguiente: existe para hacer cosas, para hacer cosas, para resolver problemas. Tiene ciertos recursos a los que puede recurrir: el trabajo y las fuerzas de sus miembros, sus finanzas. Opera en un entorno particular que casi siempre es altamente competitivo y en constante cambio. El grupo saludable pone el énfasis primordial en el trabajo en sí mismo, en sacar el máximo provecho de sus recursos y adaptarse a todos los cambios inevitables.

Sin perder el tiempo en interminables juegos políticos, un grupo así puede lograr diez veces más que la variedad disfuncional. Saca lo mejor de la naturaleza humana: la empatía d e las personas, su capacidad para trabajar con otros en un alto nivel.

Nos gusta centrarnos en la salud psicológica de las personas y en cómo quizás un terapeuta podría solucionar cualquier problema que puedan tener. Lo que no consideramos, sin embargo, es que estar en un grupo disfuncional puede hacer que los individuos se vuelvan inestables y neuróticos. Lo contrario también es cierto: al participar en un grupo de realidad de alto funcionamiento, podemos hacernos saludables y completos. Tales experiencias son memorables y cambian la vida. Ganamos confianza en nuestras propias habilidades, lo que recompensa a un grupo así. Nos sentimos conectados con la realidad. Somos llevados a la atracción ascendente del grupo, dándonos cuenta de nuestra naturaleza social en el alto nivel para el que fue diseñada. Sentimos una carga de energía que proviene de sentirnos conectados con otros que están trabajando con el mismo espíritu urgente.

Ley diaria: debe tener una comprensión profunda del efecto que tienen los grupos en su pensamiento y emociones. Con tal conciencia, puedes unirte a grupos que ejerzan una atracción hacia arriba.

Las leyes de la naturaleza humana, 14: Resistir la atracción hacia abajo del grupo: la ley de la conformidad

25 DE NOVIEMBRE

Transforma el amor propio en empatía

Imaginamos que entendemos bastante bien a las personas con las que tratamos. La vida puede ser dura y tenemos muchas otras tareas que atender. Somos perezosos y preferimos confiar en juicios predigeridos. Pero, de hecho, es una cuestión de vida o muerte y nuestro éxito depende del desarrollo de estas habilidades. Simplemente no somos conscientes de esto porque no vemos la conexión entre los problemas en nuestras vidas y nuestra constante lectura errónea de los estados de ánimo e intenciones de las personas y las infinitas oportunidades perdidas que se derivan de esto. El primer paso, entonces, es el más importante: darse cuenta de que tiene una herramienta social notable que no está cultivando: la empatía. La

mejor manera de ver esto es probarlo. Deja tu incesante monólogo interior y presta más atención a las personas. Sintonícese con los estados de ánimo cambiantes de los individuos y del grupo. Obtenga una lectura sobre la psicología particular de cada persona y lo que los motiva. Trate de tomar su perspectiva, entrar en su mundo y sistema de valores. De repente te darás cuenta de todo un mundo de comportamiento no verbal que nunca supiste que existía, como si tus ojos pudieran ver la luz ultravioleta. Una vez que sientas este poder, sentirás su importancia y despertarás a nuevas posibilidades sociales.

Ley diaria: todos somos narcisistas, algunos más profundos en el espectro que otros.

Nuestra misión en la vida es aceptar este amor propio y aprender a volver nuestra sensibilidad hacia afuera, hacia los demás, en lugar de hacia adentro.

Las leyes de la naturaleza humana, 2: Transforme el amor propio en empatía: la ley del narcisismo

26 DE NOVIEMBRE

El sesgo de confirmación

La prueba de una inteligencia de primer nivel es la capacidad de tener en mente dos ideas opuestas al mismo tiempo y aun así conservar la capacidad de funcionar.

F. SCOTT FITZGERALD

Para sostener una idea y convencernos de que llegamos a ella racionalment e, vamos en busca de pruebas que respalden nuestro punto de vista. ¿Qué podría ser más objetivo o científico? Pero debido al principio del placer y su influencia inconsciente, logramos encontrar la evidencia que confirma lo que queremos creer. Esto se conoce como sesgo de confirmación. Cuando investigue el sesgo de confirmación en el mundo, eche un vistazo a las teorías que parecen demasiado buenas para ser verdad. Se sacan a relucir estadísticas y estudios para probarlos; estos no son muy difíciles de encontrar, una vez que esté convencido de la exactitud de su argumento. En Internet, es fácil encontrar estudios que respalden ambos lados de un argumento. En general, nunca debe aceptar la validez de las ideas de

las personas porque hayan proporcionado "evidencia". En su lugar, examine la evidencia usted mismo a la fría luz del día.

Ley Diaria: Tu primer impulso siempre debe ser encontrar la evidencia que refuta tus creencias más preciadas y las de los demás. Esa es la verdadera ciencia.

Las leyes de la naturaleza humana, 1: Domina tu ser emocional: la ley de la irracionalidad

27 DE NOVIEMBRE

Asume que estás juzgando mal a las personas que te rodean El mayor peligro que enfrenta es su suposición general de que realmente comprende a las personas y que puede juzgarlas y categorizarlas rápidamente. En cambio, debe comenzar con la suposición de que es ignorante y que tiene prejuicios naturales que lo harán juzgar a las personas incorrectamente. Las personas que te rodean presentan una máscara que se adapta a sus propósitos. Confundes la máscara con la realidad. Deja ir tu tendencia a hacer juicios rápidos. Abre tu mente para ver a las personas bajo una nueva luz. No asuma que son similares o que comparten sus valores. Cada persona que conoces es como un país por descubrir, con una química psicológica muy particular que explorarás con detenimiento. Estás más que listo para sorprenderte con lo que descubras.

Ley diaria: este espíritu flexible y abierto es similar a la energía creativa: la voluntad de considerar más posibilidades y opciones. De hecho, desarrollar tu empatía también mejorará tus poderes creativos.

Las leyes de la naturaleza humana, 2: Transforme el amor propio en empatía: la ley del narcisismo

28 DE NOVIEMBRE

Haz que el pasado cobre vida

No somos conscientes de todo esto, pero en el presente somos productos abigarrados de todos los cambios acumulados en el pensamiento y la psicología humana. Al convertir el pasado en algo

muerto, simplemente estamos negando quiénes somos. Nos volvemos desarraigados y bárbaros, desconectados de nuestra naturaleza. Debes alterar radicalmente tu propia relación con la historia, devolviéndola a la vida dentro de ti.

Comience tomando alguna era en el pasado, una que lo emocione particularmente por cualquier razón. Intenta recrear el espíritu de aquellos tiempos, adentrándote en la experiencia subjetiva de los actores sobre los que estás leyendo, usando tu imaginación activa. Ver el mundo a través de sus ojos. Haga uso de los excelentes libros escritos en los últimos cien años para ayudarlo a tener una idea de la vida diaria en períodos particulares (por ejemplo, La vida cotidiana en la antigua Roma de Lionel Casson o La decadencia de la Edad Media de Johan Huizinga). En la literatura de la época se puede detectar el espíritu imperante. Las novelas de F. Scott Fitzgerald le brindarán una conexión mucho más viva con la Era del Jazz que cualquier libro académico sobre el tema. Abandone cualquier tendencia a juzgar o moralizar.

Ley Diaria: Las personas estaban experimentando su momento presente dentro de un contexto que tenía sentido para ellos. Quieres entender eso de adentro hacia afuera.

Las leyes de la naturaleza humana, 17: Aproveche el momento histórico: la ley de la miopía generacional

29 DE NOVIEMBRE

El jinete y el caballo

Los antiguos griegos tenían una metáfora apropiada: el jinete y el caballo. El caballo es nuestra naturaleza emocional que nos impulsa continuamente a movernos. Este caballo tiene una energía y un poder tremendos, pero sin un jinete no puede ser guiado; es salvaje, sujeto a depredadores y continuamente se mete en problemas. El jinete es nuestro yo pensante. A través del entrenamiento y la práctica, sujeta las riendas y guía al caballo, transformando esta poderosa energía animal en algo productivo. El uno sin el otro es inútil. Sin el jinete, no hay movimiento o propósito dirigido. Sin el caballo, no hay energía, no hay poder. En la mayoría de las personas el caballo domina y el jinete es débil.

En algunas personas, el jinete es demasiado fuerte, sujeta las

riendas con demasiada fuerza y tiene miedo de dejar que el animal galopa de vez en cuando. El caballo y el jinete deben trabajar juntos. Esto significa que consideramos nuestras acciones de antemano; traemos tanto pensamiento como sea posible a una situación antes de que tomemos una decisión. Pero una vez que decidimos qué hacer, soltamos las riendas y entramos en acción con audacia y espíritu de aventura. En lugar de ser esclavos de esta energía, la canalizamos. Esa es la esencia de la racionalidad. Como ejemplo de este ideal en acción, trate de mantener un equilibrio perfecto entre el escepticismo (jinete) y la curiosidad (caballo). En este modo eres escéptico acerca de tus propios entusiasmos y los de los demás. No acepta al pie de la letra las explicaciones de las personas y su aplicación de

"evidencia". Miras los resultados de sus acciones, no lo que dicen sobre sus motivaciones.

Pero si llevas esto demasiado lejos, tu mente se cerrará a las ideas descabelladas, a las especulaciones emocionantes, a la curiosidad misma. Quieres conservar la elasticidad de espíritu que tenías de niño, interesado en todo, mientras conservas la necesidad inflexible de verificar y escudriñar por ti mismo todas las ideas y creencias. Los dos pueden coexistir. Es un equilibrio que todos los genios poseen.

Ley Diaria: No podemos divorciar las emociones del pensamiento. Los dos están completamente entrelazados. Pero inevitablemente hay un factor dominante, algunas personas se rigen más claramente por las emociones que otras. Aprende a canalizar tus emociones en lugar de seguirlas a donde te lleven.

Las leyes de la naturaleza humana e, 1: Domina tu yo emocional: la ley de la irracionalidad

30 DE NOVIEMBRE

Avanzar con sentido de propósito

En la historia militar, podemos identificar dos tipos de ejércitos: los que luchan por una causa o una idea y los que luchan principalmente por dinero, como parte de un trabajo.

Los que van a la guerra por una causa luchan con mayor intensidad. Atan su destino individual al de la causa y de la nación. Están más dispuestos a morir en la batalla por la causa. Aquellos en el

ejército que son menos entusiastas se dejan llevar por el espíritu de grupo. El general puede pedir más a sus soldados. Los batallones están más unificados y los distintos líderes de batallón son más creativos. Luchar por una causa se conoce como multiplicador de fuerza: cuanto mayor es la conexión con la causa, mayor es la moral, lo que se traduce en mayor fuerza. Tal ejército a menudo puede derrotar a uno que es mucho más grande pero menos motivado. Podemos decir algo similar sobre tu vida: operar con un alto sentido de propósito es un multiplicador de fuerza. Todas tus decisiones y acciones tienen un mayor poder detrás de ellas porque están guiadas por una idea central y un propósito. Los muchos aspectos de tu carácter se canalizan hacia este propósito, brindándote una energía más sostenida. Tu enfoque y tu capacidad para recuperarte de la adversidad te dan un impulso ineludible. Puedes pedir más de ti mismo.

Ley diaria: en un mundo en el que tantas personas deambulan, aquellos con un sentido de propósito saltan al resto con facilidad y atraen la atención por esto.

Encuentra el tuyo y elévalo haciendo que la conexión sea lo más profunda posible.

Las leyes de la naturaleza humana, 13: Avanzar con un sentido de propósito: la ley de la falta de rumbo

Diciembre

Lo sublime cósmico

EXPANDIENDO LA MENTE A SUS ALCANCES MÁS LEJANOS

Tú determinas la calidad de tu mente por la naturaleza de tus pensamientos diarios. Si giran en torno a las mismas obsesiones y dramas, creas un paisaje mental árido y monótono, y eso secretamente te hace sentir miserable. En su lugar, debe buscar irradiar su mente hacia el exterior, dar rienda suelta a su imaginación e intensificar su experiencia de vida. Y lo más que puedes expandir la mente es conectándola con lo Sublime Cósmico.

Considere lo ilimitado del espacio y el tiempo, la cadena de eventos indescriptiblemente asombrosa desencadenada por el Big Bang. Regresa a los orígenes mismos de nuestro planeta visitando ciertos paisajes primigenios. Piensa en la naturaleza infinita del cerebro humano como un espejo del cosmos infinito. Medita sobre nuestra mortalidad común. De hecho, estás rodeado todos los días por infinitas maravillas, y en la medida en que las dejas entrar en tu conciencia diaria, expandes tu mente y revitalizas sus inmensos poderes.

El mes de diciembre te ayudará a expandir tu mente hasta sus confines: lo Sublime Cósmico

La muerte es nuestro mayor temor. Pero este miedo tiene efectos de los que ni siquiera somos conscientes. Infecta nuestra vida mental en general. Secretamente infunde miedo a la vida. Gran parte de la ansiedad crónica y latente que nos atormenta a la mayoría de nosotros tiene sus raíces en la incapacidad de enfrentar nuestra mortalidad.

Vivimos en una cultura que lleva la negación de la muerte al extremo, desterrando la presencia de la muerte tanto como sea posible.

Si retrocedes cientos de años, no podrías haber dejado de ver morir a la gente frente a ti. Puede que lo veas en la calle o en tu casa. La mayoría de la gente tuvo que matar su propia comida. Viste animales siendo sacrificados frente a tus ojos.

La muerte tenía una presencia. Estaba constantemente allí. Y entonces la gente estaba pensando en eso todo el tiempo. Y tenían religión para ayudar a calmar la idea de su mortalidad.

Ahora vivimos en un mundo donde es todo lo contrario. Tenemos que reprimir la sola idea de ello. No podemos verlo por ningún lado. Se coloca en hospitales donde se desinfecta, donde ocurre a puerta cerrada. Nadie habla nunca de eso. Nadie te dice que esta es probablemente la habilidad de vida más importante que podrías tener: saber cómo lidiar con ese miedo a la mortalidad. Nadie enseña eso. Tus padres no hablan de eso. Tu novia o novio, no hablan de eso. Nadie. Es un pequeño secreto sucio. Pero es la única realidad que tenemos. Todos vamos a morir.

Entonces, si lo niegas, si lo reprimes, lo que hace la mayoría de la gente, sale a la luz de manera secreta. Te pone ansioso en tu vida diaria porque no estás lidiando con lo más importante. No te das cuenta, pero te está contagiando en tus decisiones del día a día, en cómo interactúas con la gente. Es muy simple: debes enfrentar este miedo y encontrar formas de transformarlo en vitalidad y poder.

Piénsalo de esta manera: podrías morir mañana. No tienes control sobre esto. Podrías ser joven, podrías tener veinticuatro años, la gente muere joven todo el tiempo.

Comprenda lo que eso significa: significa que su tiempo es limitado. No tienes estas vastas décadas de vida por delante. Tienes sueños y aspiraciones y cosas que quieres lograr; conocer la brevedad y la precariedad de la vida te da un sentido de urgencia.

También te hace apreciar todo lo que ves a tu alrededor. Hace

que la vida sea más vívida e intensa al comprender que en cualquier momento te la pueden arrebatar.

Personalmente, me lo trajeron a casa como una bofetada en la cara. Dos meses después de terminar Las leyes de la naturaleza humana, sufrí un derrame cerebral. Fue un derrame cerebral bastante severo en el que tuve mucha suerte de sobrevivir y no tener daño cerebral permanente. Era solo cuestión de minutos y luego se acabó. Estaba en coma, y al despertar de eso, todo el lado izquierdo de mi cuerpo estaba básicamente paralizado.

El movimiento volvió lentamente. Pero tuve que confrontar esta realidad justo después

de escribir el capítulo sobre meditar sobre nuestra mortalidad común. Y lo que escribí en el libro es cierto.

Ahora, miro a mi alrededor todo lo que veo, miro todo lo que tengo, y la experiencia hace que todo sea más intenso. Los colores son más intensos. Los sonidos son más intensos. El sentimiento de estar conectado con otras personas es más intenso porque ahora soy consciente no solo de mi propia mortalidad sino también de la de las personas con las que estoy. Mi novia, podría irse mañana. Mi madre y mi hermana, podrían irse mañana. Mis amigos, podrían haberse ido mañana. Tengo que apreciarlos en un nivel superior. Tengo que entender que todo el mundo tiene esto en ellos. Y saber que otras personas también lo están enfrentando es una forma de conectarme con ellos, una forma de profundizar mi empatía en un nivel humano muy primario.

El poder esencial que te dará enfrentar tu mortalidad, lo llamo lo Sublime. Porque también abre esta idea de cuán increíble es el mundo en el que vivimos, y cuánto damos por sentado porque pensamos que vamos a vivir para siempre. Es un concepto increíblemente importante para mí y también es muy personal en el sentido de que estuve tan cerca de morir.

Lo comparo con estar de pie en la orilla de un vasto océano. El miedo a ese océano oscuro te hace alejarte y retroceder. Quiero que entres en tu pequeño bote y quiero que vayas a ese océano y lo explores.

DICIEMBRE 1

El infinito y lo asombroso

Mientras que todos los demás animales tienen la cabeza baja, los ojos fijos en el suelo, los dioses desearon dar al hombre un rostro sublime, un rostro que pudiera levantar los ojos a los cielos de arriba, contemplando las mismas estrellas en el cielo.

—OVIDIO

Podemos definir lo Sublime Cósmico de la siguiente manera: es un encuentro con cualquier objeto físico que encarna o implica un sentido del infinito, en el espacio o en el tiempo. En el mundo antiguo, nuestros antepasados comprendieron esta profunda necesidad humana. En culturas de todo el mundo, crearon rituales, a menudo ritos de iniciación, que desencadenaron una conciencia de las magníficas fuerzas que trascienden lo humano. Los chamanes o ancianos sabios a menudo servían como guías. En nuestra cultura no encontramos fácilmente tales guías o medios aceptados para encontrar lo Sublime Cósmico. De hecho, nos encontramos con todo lo contrario: los medios que dominan nuestra mente nos saturan de trivialidades y dramas exagerados del momento.

Si buscamos la expansión que nos sacará de nuestras rutinas mentales, en gran medida estamos solos. Afortunadamente, sin embargo, esto no es tan difícil como podríamos imaginar: estamos rodeados de encarnaciones de lo infinito y lo asombroso. El infinito viene en muchas formas: silencio, horizontes aparentemente interminables, espacios en blanco, etcétera. Lo que importa es nuestro nivel de sintonía con estos lugares: nuestro deseo de expandirnos y trascender nuestros límites habituales, y nuestra voluntad de dejar de lado cualquier distracción y abrirnos a los elementos. Buscamos una experiencia, no más palabrería.

Ley Diaria: Aparta tu mente de los dramas del momento y busca la expansión.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

2 DE DICIEMBRE

Una ocurrencia más improbable

El modelo para sentir lo Sublime viene de nuestra meditación sobre la mortalidad, pero podemos entrenar nuestra mente para experimentarlo a través de otros pensamientos y acciones. Por ejemplo, cuando miramos hacia el cielo nocturno, podemos dejar que nuestra mente intente comprender la infinidad del espacio y la abrumadora pequeñez de nuestro planeta, perdido en toda la oscuridad. Podemos encontrarnos con lo Sublime pensando en el origen de la vida en la tierra, hace cuántos miles de millones de años ocurrió esto, quizás en algún momento particular, y cuán improbable era, considerando los miles de factores que debieron converger para el experimento de la vida. para empezar en este planeta. Tantas cantidades de tiempo y el origen real de la vida exceden nuestra capacidad para conceptualizarlos, y nos quedamos con una sensación de lo Sublime.

Podemos llevar esto más lejos: hace varios millones de años, el experimento humano comenzó cuando nos separamos de nuestros ancestros primates. Pero debido a nuestra naturaleza física débil y números pequeños, nos enfrentamos a la continua amenaza de extinción. Si ese evento más que probable hubiera sucedido, como sucedió con tantas especies, incluidas otras variedades de humanos, el mundo habría tomado un giro muy diferente. De hecho, el encuentro de nuestros propios padres y nuestro nacimiento dependieron de una serie de encuentros fortuitos igualmente improbables.

Ley Diaria: Esto hace que veamos nuestra existencia presente como un individuo, algo que damos por sentado, como una ocurrencia más improbable, considerando todos los elementos fortuitos que tuvieron que encajar.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

3 DE DICIEMBRE

Da la vuelta y enfrenta tu mortalidad

Porque siempre es así con el valor sagrado de la vida. Lo olvidamos mientras nos pertenece, y durante las horas despreocupadas de nuestra vida le prestamos tan poca atención como a las estrellas a

la luz del día. La oscuridad debe caer antes de que seamos conscientes de la majestuosidad de las estrellas sobre nuestras cabezas.

—STEFAN ZWEIG

La mayoría de nosotros pasamos la vida evitando pensar en la muerte. En cambio, la inevitabilidad de la muerte debe estar continuamente en nuestras mentes. Comprender la brevedad de la vida nos llena de un sentido de propósito y urgencia para alcanzar nuestras metas. Entrenándonos para enfrentar y aceptar esta realidad, se hace más fácil manejar los inevitables reveses, separaciones y crisis de la vida. Nos da un sentido de la proporción, de lo que realmente importa en esta breve existencia nuestra. La mayoría de las personas buscan continuamente formas de separarse de los demás y sentirse superiores. En cambio, debemos ver la mortalidad en todos, cómo nos iguala y nos conecta a todos.

Ley Diaria: Al volvernos profundamente conscientes de nuestra mortalidad, intensificamos nuestra experiencia de cada aspecto de la vida.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

4 DE DICIEMBRE

El universo está dentro de ti

Me alegro al borde del miedo. . .. De pie sobre el suelo desnudo, mi cabeza bañada por el aire alegre y elevada a espacios infinitos, todo egoísmo mezquino se desvanece. me convierto en un globo ocular transparente; No soy nada; Veo circular por mí todas las corrientes del Ser Universal; Soy parte o parcela de Dios.

-RALPH WALDO EMERSON

La única forma de infinito que es quizás la más sublimemente maravillosa de contemplar es la que está más cerca de ti: tu propio cerebro. Considere lo siguiente: hay aproximadamente 1 millón de billones de sinapsis (los enlaces entre las células nerviosas) en la capa cortical del cerebro humano. Como especuló el biólogo Gerald Edelman, si tuviera que contar estas sinapsis una por segundo,

tardaría unos 32 millones de años en completarse. Entonces, si tratara de calcular todos los caminos posibles que podrían tomar estas sinapsis para conectarse, el número sería hiperastronómico: cerca de veinte seguido de millones de ceros, una suma mayor que todas las partículas cargadas positivamente en el universo, y más. que toda la materia que contiene. El neurocientífico Christof Koch declaró una vez que el cerebro humano es "el objeto más complejo del Universo conocido.

Igualmente, notables son las hipervelocidades con las que opera el cerebro humano. El espacio interior del cerebro humano coincide con el espacio exterior del Universo; tiene un alcance casi infinito. (Y toda esta velocidad y potencia provienen de un órgano compuesto por los elementos básicos que se encuentran en las rocas).

Ley Diaria: La grandeza del Universo está verdaderamente dentro de nosotros.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

5 DE DICIEMBRE

Sumergir la mente en el momento

Todas las mañanas, antes de comer o hacer cualquier cosa, medito durante cuarenta minutos. Son cuarenta minutos muy intensos porque voy vaciando la mente. Lo he estado haciendo religiosamente todas las mañanas durante casi una década, y desearía que hubiera sido más tiempo. Piensas, "sólo cuarenta minutos", pero es intenso y es extremadamente difícil. Intenta aquietar la mente durante esa cantidad de tiempo y descubrirás lo increíblemente difícil que es. Pero es inmensamente poderosa: la capacidad de concentrarse y aquietar la mente. La mente que piensa y habla es lo que confunde a la gente. Puedes verlo en un golfista que está alineando un putt de veinte pies en el hoyo dieciocho o un bateador de béisbol en la parte baja del noveno con dos outs o un pateador de gol de campo con el juego en juego: están pensando: y ese pensamiento interrumpe el proceso físico. Incluso si tienes la memoria muscular dominada, el pensamiento te arruinará cada vez. Por eso, los guerreros samuráis estaban obsesionados con el budismo zen y la meditación zazen. Piensas que ese golfista o ese bateador o ese pateador está en una situación de presión, pero en una pelea de espadas, es vida o muerte. Si el samurái

no puede aquietar la mente pensante, muere. El budismo zen fue una forma de alterar el aspecto mental. Les dio control mental. Los hizo uno con el momento.

Ley diaria: este es el punto más poderoso al que puedes llegar en los deportes o en cualquier otra actividad: cuando ya no estás pensando, estás en el momento.

Conviértelo en una práctica diaria: centrarte intensamente en el momento presente.

"Robert Greene: Dominio e investigación", Finding Mastery: Conversations with Michael Gervais, 25 de enero de 2017

6 DE DICIEMBRE

¿Tiempo vivo o tiempo muerto?

Vivre sans temps mort. (Vive sin perder el tiempo.)

—ESLOGAN POLÍTICO PARISINO

El tiempo que estás vivo es la única posesión real que tienes. Te pueden quitar todo lo demás que tienes: tu familia, tu casa, tus autos, tu trabajo. El tiempo que estás vivo es lo único que verdaderamente posees, y puedes regalarlo. Puedes regalarlo trabajando para otras personas: ellos son dueños de tu tiempo y puedes sentirte miserable. Puedes regalarlo buscando placeres externos y distracciones, pasando el tiempo que tienes como esclavo de diferentes pasiones y diferentes obsesiones. O puede hacer suyo el tiempo que está vivo. De hecho, puedes venir y poseerlo y tomar posesión de este tiempo y hacer que cada momento cuente. Y cuando haces eso, eso significa que el tiempo es tuyo. Está vivo dentro de ti. Es verde. Está creciendo. Lo posees y lo estás haciendo realidad. Otra forma de verlo, la forma en que siempre lo he pensado, es hacer que las cosas sean tuyas. Todo lo que haces en la vida es un proceso de creación propia: tu tiempo, tus ideas, tu vida mental, y así sucesivamente.

Ley Diaria: Nunca pierdas un minuto. Haga suyo el día de hoy, ya sea que esté atascado en el tráfico, enfermo en la cama o trabajando muchas horas.

Daily Stoic, "Robert Greene sobre la idea del tiempo vivo frente al tiempo muerto", YouTube, 10 de mayo de 2020

7 DE DICIEMBRE

La bala en el costado

La realidad de la muerte nos ha sobrevenido y la conciencia del poder de Dios ha roto nuestra complacencia, como una bala en el costado. Un sentido de lo dramático, de lo trágico, de lo infinito, ha descendido sobre nosotros, llenándonos de pena, pero incluso por encima de la pena, de asombro.

—FLANNERY O'CONNOR

Después de la aparición del lupus a la edad de veinticinco años, Flannery O'Connor miró fijamente el cañón del arma que la apuntaba, negándose a mirar hacia otro lado, durante más de trece años. Ella usó su proximidad a la muerte como un llamado para impulsarse a la acción, para sentir un sentido de urgencia, para profundizar su fe religiosa y despertar su sentido de asombro ante todos los misterios e incertidumbres de la vida. Usó la cercanía de la muerte para enseñarle lo que realmente importa y para ayudarla a mantenerse alejada de las pequeñas disputas y preocupaciones que aquejaban a los demás. Lo usó para anclarse en el presente, para hacerla apreciar cada momento y cada encuentro. Tendemos a leer historias como la de Flannery O'Connor con cierta distancia. No podemos evitar sentir cierto alivio al encontrarnos en una posición mucho más cómoda. Pero cometemos un grave error al hacerlo. Al tener su mortalidad tan presente y palpable, tenía una ventaja sobre nosotros: se vio obligada a enfrentarse a la muerte y hacer uso de su conciencia de ella. Nosotros, por otro lado, somos capaces de bailar alrededor del pensamiento, de imaginar vistas interminables del tiempo que tenemos por delante y aventurarnos en nuestro camino a través de la vida. Y luego, cuando la realidad nos golpea, cuando tal vez recibimos nuestra propia bala en el costado en forma de una crisis inesperada en nuestra carrera, o una ruptura dolorosa en una relación, o la muerte de alguien cercano, o incluso nuestra propia vida- enfermedad amenazante, por lo general no estamos preparados para manejarla.

Daily Law: El destino de Flannery O'Connor es nuestro destino: todos estamos en proceso de morir, todos enfrentamos las mismas incertidumbres.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

8 DE DICIEMBRE

Conéctese con algo más grande que usted mismo

En 1905, la escritora Virginia Woolf, de veintitrés años, regresó por primera vez desde su niñez a la cabaña junto al mar en Cornualles, Inglaterra, donde su familia había pasado muchos veranos idílicos. Su madre había muerto cuando ella era joven, y recientemente también habían muerto su padre y su hermanastra más cercana, y ella había caído en una profunda depresión. En el momento en que se acercó a la cabaña, vio los fantasmas de su infancia, todos aquellos que habían muerto o se habían mud ado lejos, habitando el lugar.

La casa abandonada con su mobiliario destartalado le habló del implacable paso del tiempo. Afuera, el sonido rítmico de las olas, un sonido que había sido el mismo durante millones de años en el pasado y continuaría durante el mismo lapso de tiempo en el futuro, mucho después de que ella se hubiera ido, evocaba una abrumadora sensación de infinito.

Conectada a algo mucho más grande que ella misma, volvió a experimentar las sensaciones y la intensidad de su infancia. El encuentro con lo sublime cósmico puso sus propios problemas y sentimientos de depresión en la perspectiva adecuada. Durante los siguientes treinta años, siguió regresando al lugar para ayudar a curarla. Más tarde inmortalizó estas experiencias en su novela semiautobiográfica To the Lighthouse.

Ley diaria: puedes intentar algo similar a medida que envejeces, regresando a lugares de tu juventud o infancia, sintiendo el paso del tiempo a tu alrededor y conectándolo con los ciclos eternos de la naturaleza de los que eres parte.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

9 DE DICIEMBRE

Encuentros con lo Inhumano y lo Infinito

Si se limpiaran las puertas de la percepción, todo le parecería al hombre tal como es: infinito.

-WILLIAM BLAKE

La mayoría de nosotros rara vez abandonamos la burbuja humana en la que vivimos: estamos inmersos en palabras, símbolos, estructuras físicas y una naturaleza domesticada que lleva nuestra huella en casi todo lo que vemos. Dejar esa burbuja y viajar al desierto no es suficiente. Tenderás a llevar contigo tu tecnología y los pensamientos obsesivos que te siguen a donde quiera que vayas. Tu cerebro se ha acostumbrado demasiado a sus propios patrones. Para acceder realmente a lo Sublime Cósmico donde quiera que viaje, debe pasar por el siguiente proceso. Primero, debes visitar lugares donde la influencia humana es nula o apenas detectable. Afortunadamente, no tienes que viajar muy lejos para esta aventura: estos lugares están a tu alrededor y son fácilmente accesibles.

Necesitas penetrar tan profundamente como puedas en estos paisajes. En segundo lugar, debe dejar atrás la mayor cantidad de tecnología posible. En este estado más desnudo, debes dar la bienvenida a cualquier desafío físico e incluso a los peligros manejables. En tercer lugar, sin sus distracciones habituales, intente dejar de lado todos los patrones anteriores de pensamiento y visión: viaje en el tiempo y sienta la antigüedad de estos lugares, signos de la Tierra mucho antes de que los humanos domináramos la escena.

Deja que los elementos de estos paisajes llenen tu mente en la medida de lo posible y siente cómo te fusionas con ellos. Cuando regrese a su entorno familiar, observe cómo se le aparecen las cosas diferentes y cualquier cambio desde adentro.

Ley Diaria: Deja la burbuja humana hoy.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

10 DE DICIEMBRE

Ver el todo

Los humanos tendemos a ver las cosas de forma aislada. Nos vemos a nosotros mismos y a los demás como individuos, sin darnos cuenta de cómo nuestra propia existencia, nuestra conciencia, nuestro cerebro y nuestra fisiología dependen de todos aquellos en el pasado antes que nosotros, remontándonos en el tiempo. Cuando miramos a otros animales, imaginamos un abismo insalvable entre nosotros y ellos. Los hilos que conectan todas las formas de vida simplemente no son visibles para nosotros y, por lo tanto, no forman parte de nuestra conciencia diaria. Debes entrenarte para pensar y sentir diferente, buscando siempre descubrir los hilos ocultos. Imagine que hay un Todo del que cada evento y fenómeno es parte: el Todo que es su psicología y todas sus motivaciones inconscientes que se remontan a la primera infancia; el Todo que es usted y todas las diversas influencias en su vida, incluidos los padres, los amigos, la sociedad, y el espíritu de la época cultural; el Todo que eres tú y todas las generaciones pasadas de humanos que han dado forma al mundo en el que ahora vives; y finalmente el Todo que eres tú y todas las formas de vida que han conducido a la evolución de los humanos y que viven dentro de ti.

Ley diaria: cuando mires el mundo, deja de fijarte en todas las formas separadas que ves y míralo como uno solo: una red palpitante que se extiende desde hace 4 mil millones de años hasta el presente, contigo como una pequeña pero necesaria mota en un solo hilo

ley de lo sublime, 2: Despertar a la extrañeza de estar vivo: lo sublime biológico

11 DE DICIEMBRE

El sentido de la escala del niño

Si fuéramos honestos con nosotros mismos, muchos de nosotros tendríamos que admitir que sentimos cierta monotonía en nuestra experiencia: mucho parece lo mismo y hay poco que nos sorprenda. Algo falta en nuestras vidas, pero es difícil precisar qué es.

Sintiéndonos inquietos, viajamos, tenemos una aventura amorosa, cambiamos de trabajo, cualquier cosa que nos sacuda. Pero cuando la novedad desaparece, vuelve la monotonía.

En lugar de buscar posibles causas específicas del problema, intentemos atacarlo desde otro ángulo más global. Tal vez la fuente se

encuentre en el sentido general de la escala que desarrollamos como adultos, y para comprender el papel que esto juega en nuestros estados emocionales, tenemos que mirar hacia atrás, a nuestra propia infancia, cuando nuestra perspectiva era muy diferente. La realidad fundamental de la infancia fue nuestra pequeñez y debilidad frente a casi todo lo que nos rodea. Estábamos rodeados de objetos y fuerzas que nos empequeñecían en tamaño y poder: árboles, edificios, colinas y montañas, el océano, las tormentas, la vida social de los adultos. Este sentimiento de pequeñez despertó una intensa curiosidad por este mundo. Al tratar de comprender el mundo que nos rodea, de alguna manera podríamos reducirlo a su tamaño y hacerlo menos aterrador. Y como éramos tan pequeños en un mundo tan inmenso, todo lo que veíamos nos parecía novedoso, maravilloso y lleno de misterio.

Ley diaria: trata de encontrar el mundo de hoy con el sentido de la escala que tenías cuando eras niño.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

12 DE DICIEMBRE

Vida y muerte

Tenemos miedo de la vejez que tal vez nunca alcancemos.

—JEAN DE LA BRUYERE

Podemos describir el contraste entre la vida y la muerte de la siguiente manera: La muerte es la quietud absoluta, sin movimiento ni cambio excepto la decadencia. En la muerte estamos separados de los demás y completamente solos. La vida, por otro lado, es movimiento, conexión con otros seres vivos y diversidad de formas de vida. Al negar y reprimir el pensamiento de la muerte, alimentamos nuestras ansiedades y nos volvemos más parecidos a la muerte desde adentro, separados de otras personas, nuestro pensamiento es habitual y repetitivo, con poco movimiento y cambio general. Por otro lado, la familiaridad y cercanía con la muerte, la capacidad de confrontar el pensamiento de ella tiene el efecto paradójico de hacernos sentir más vivos.

Ley Diaria: Al conectarnos con la realidad de la muerte, nos conectamos más profundamente con la realidad y la plenitud de la vida. Al separar la muerte de la vida y reprimir nuestra conciencia de ella, hacemos lo contrario.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

DICIEMBRE 13

Cómo ver el mundo

Mírate a ti mismo como un explorador. Con el don de la conciencia, te encuentras ante un vasto y desconocido universo que los humanos acabamos de empezar a investigar. La mayoría de las personas prefieren aferrarse a ciertas ideas y principios, muchos de ellos adoptados a temprana edad. Secretamente tienen miedo de lo que es desconocido e incierto. Sustituyen la curiosidad por la convicción. Cuando llegan a los treinta, actúan como si supieran todo lo que necesitan saber. Como explorador, dejas atrás toda esa certeza. Estás en continua búsqueda de nuevas ideas y nuevas formas de pensar. No ve límites a los lugares en los que su mente puede vagar, y no le preocupa parecer inconsistente de repente o desarrollar ideas que contradicen directamente lo que creía unos meses antes. Las ideas son cosas con las que jugar. Si te aferras a ellos durante demasiado tiempo, se convierten en algo muerto. Estás volviendo a tu espíritu infantil y la curiosidad, de antes tenías un ego y tener la razón era más importante que conectarte con el mundo. Exploras todas las formas de conocimiento, de todas las culturas y épocas.

Quieres ser desafiado. Como parte de esto, esté abierto a explorar las intuiciones que provienen de su propio inconsciente, tal como se revelan en sus sueños, en los momentos de cansancio y en los deseos reprimidos que se filtran en ciertos momentos. No tienes nada que temer o reprimir allí. El inconsciente es simplemente un reino más para que lo explores libremente.

Ley Diaria: Al abrir la mente de esta manera, liberarás poderes creativos no realizados y te darás un gran placer mental.

Las leyes de la naturaleza humana, 8: Cambia tus circunstancias cambiando tu actitud: la ley del autosabotaje

14 DE DICIEMBRE

Libérate de los hábitos y la banalidad

Mientras que lo bello es limitado, lo sublime es ilimitado, de modo que la mente en presencia de lo sublime, tratando de imaginar lo que no puede, tiene dolor en el fracaso, pero placer en contemplar la inmensidad del intento.

-IMMANUEL KANT

Podemos experimentar lo Sublime contemplando otras formas de vida. Tenemos nuestra propia creencia sobre lo que es real basada en nuestro sistema nervioso y perceptivo, pero la realidad de los murciélagos, que perciben a través de la ecolocalización, es de otro orden. Sienten cosas más allá de nuestro sistema de percepción. ¿Cuáles son los otros elementos que no podemos percibir, las otras realidades invisibles para nosotros? (Los últimos descubrimientos en la mayoría de las ramas de la ciencia tendrán este efecto revelador, y la lectura de artículos en cualquier revista científica popular generalmente generará algunos pensamientos sublimes). También podemos exponernos a lugares del planeta donde todos nuestros puntos cardinales normales están revueltos: una cultura muy diferente o ciertos paisajes donde el elemento humano parece particularmente insignificante, como el mar abierto, una gran extensión de nieve, una montaña particularmente enorme.

Ley Diaria: Ante lo Sublime, sentimos un escalofrío, un anticipo de la muerte misma, algo demasiado grande para que nuestra mente lo abarque. Y por un momento, nos saca de nuestra presunción y nos libera de las garras mortales de la costumbre y la banalidad.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

15 DE DICIEMBRE

Crear conciencia de la muerte física

Siempre haz lo que te da miedo hacer.

-RALPH WALDO EMERSON

Para los guerreros samuráis japoneses, el centro de nuestros nervios más sensibles y nuestra conexión con la vida estaba en el intestino, las vísceras; también era el centro de nuestra conexión con la muerte, y meditaron en esta sensación lo más profundamente posible, para crear conciencia de la muerte física. Pero más allá del intestino, también podemos sentir algo similar en los huesos cuando estamos cansados. A menudo podemos sentir su fisicalidad en esos momentos antes de quedarnos dormidos: durante unos segundos sentimos que pasamos de una forma de conciencia a otra, y ese desliz tiene una sensación de muerte. No hay nada que temer en esto; de hecho, al avanzar en esta dirección, hacemos grandes avances en la disminución de nuestra ansiedad crónica.

Ley Diaria: Podemos usar nuestra imaginación en esto también, imagina ndo el día que llega nuestra muerte, dónde podríamos estar, cómo podría llegar. Debemos hacer esto lo más vívido posible. Podría ser mañana.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

16 DE DICIEMBRE

La experiencia cercana a la muerte

Podrías dejar la vida ahora mismo. Deja que eso determine lo que haces, dices y piensas.

—MARCO AURELIO

Hay libros escritos por personas que han tenido experiencias cercanas a la muerte y son fascinantes. El efecto suele ser el siguiente: Normalmente vamos por la vida en un estado de ensueño, muy distraído, con la mirada vuelta hacia adentro. Gran parte de nuestra actividad mental gira en torno a fantasías y resentimientos que son completamente internos y tienen poca relación con la realidad. La proximidad de la muerte de repente nos llama la atención mientras todo nuestro cuerpo responde a la amenaza. Sentimos la ráfaga de adrenalina, la sangre bombeando más fuerte al cerebro ya través del sistema nervioso. Esto enfoca la mente a un nivel mucho más alto y

notamos nuevos detalles, vemos las caras de las personas bajo una nueva luz y sentimos la impermanencia en todo lo que nos rodea, profundizando nuestras respuestas emocionales. Este efecto puede persistir durante años, incluso décadas.

Ley Diaria: No podemos reproducir esa experiencia sin arriesgar nuestras vidas, pero podemos obtener algo del efecto a través de dosis más pequeñas. Debemos comenzar por meditar sobre nuestra muerte y buscar convertirla en algo más real y físico.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

17 DE DICIEMBRE

Deja que la impermanencia de todo se hunda

Si el hombre nunca se desvaneciera como el rocío de Adashino, nunca se desvaneciera como el humo sobre Toribeyama, sino que permaneciera para siempre en el mundo,

¡cómo perderían las cosas su poder para movernos! Lo más preciado de la vida es su incertidumbre.

—YOSHIDA KENKŌ

Trate de mirar el mundo como si estuviéramos viendo las cosas por última vez: las personas que nos rodean, las imágenes y los sonidos cotidianos, el zumbido del tráfico, el sonido de los pájaros, la vista desde nuestra ventana. Imaginemos que estas cosas siguen ocurriendo sin nosotros, y luego, de repente, sintamos que volvemos a la vida: esos mismos detalles ahora aparecerán bajo una nueva luz, que no se darán por sentado ni se percibirán a medias. Deja que la impermanencia de todas las formas de vida se hunda. La estabilidad y solidez de las cosas que vemos son meras ilusiones. No debemos temer las punzadas de tristeza que se derivan de esta percepción. La tensión de nuestras emociones, por lo general tan enredadas en torno a nuestras propias necesidades y preocupaciones, ahora se está abriendo al mundo ya la conmoción de la vida misma, y deberíamos darle la bienvenida a esto.

Ley Diaria: Hoy, finge que estás viendo las cosas por última vez.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

18 DE DICIEMBRE

Tener un sentido de urgencia y desesperación

¡La vida es un regalo, la vida es felicidad, cada minuto podría haber sido una eternidad de felicidad! ¡Si la juventud supiera! Ahora mi vida cambiará; ahora renaceré. Querido hermano, te juro que no perderé la esperanza. Mantendré mi alma pura y mi corazón abierto. Renaceré para mejor.

—FIODOR DOSTOIEVSKI

Cuando inconscientemente nos desconectamos de la conciencia de la muerte, forjamos una relación particular con el tiempo, que es bastante suelta y distendida. Llegamos a imaginar que siempre tenemos más tiempo del que es la realidad. Nuestras mentes se desplazan hacia el futuro, donde se cumplirán todas nuestras esperanzas y deseos. Si tenemos un plan o una meta, nos cuesta comprometernos con mucha energía. Lo haremos mañana, nos decimos. Tal vez nos sentimos tentados en el presente a trabajar en otra meta o plan; todos parecen tan atractivos y diferentes, entonces, ¿cómo podemos comprometernos completamente con uno u otro? Experimentamos una ansiedad generalizada, ya que sentimos la necesidad de hacer las cosas, pero siempre estamos postergando y dispersando nuestras fuerzas. Entonces, si se nos impone una fecha límite en un proyecto en particular, esa relación onírica con el tiempo se hace añicos y por alguna misteriosa razón encontramos el enfoque para hacer en días lo que hubiera llevado semanas o meses. El cambio que nos impone la fecha límite tiene un componente físico: nuestra adrenalina está bombeando, llenándonos de energía y concentrando la mente, haciéndola más creativa. Es vigorizante sentir el compromiso total de la mente y el cuerpo con un solo propósito, algo que rara vez experimentamos en el mundo de hoy, en nuestro estado distraído.

Ley Diaria: Debemos pensar en nuestra mortalidad como una especie de plazo continuo, dando un efecto similar al descrito

anteriormente a todas nuestras acciones en la vida.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

19 DE DICIEMBRE

Siéntete Renacido

La vida es un proceso constante de morir.

—ARTHUR SCHOPENHAUER

En diciembre de 1849, el escritor Fyodor Dostoyevsky, de veintisiete años, encarcelado por participar en una supuesta conspiración contra el zar ruso, se encontró a sí mismo y a sus compañeros de prisión transportados repentinamente a una plaza en San Petersburgo, y les dijo que estaban a punto de ser ejecutados por sus crímenes. Esta sentencia de muerte fue totalmente inesperada. Dostoyevsky tuvo solo unos minutos para prepararse antes de enfrentarse al pelotón de fusilamiento. En esos pocos minutos, emociones que nunca antes había sentido se precipitaron. Notó los rayos de luz que golpeaban la cúpula de una catedral y vio que toda la vida era tan fugaz como esos rayos. Todo le parecía más vibrante. Se dio cuenta de las expresiones en los rostros de sus compañeros de prisión, y cómo podía ver el terror detrás de sus valientes fachadas. Era como si sus pensamientos y sentimientos se hubieran vuelto transparentes. En el último momento, un representante del zar entró cabalgando en la plaza, anunciando que sus sentencias habían sido conmutadas por varios años de trabajos forzados en Siberia. Completamente abrumado por su roce psicológico con la muerte, Dostoievski se sintió renacer. Y la experiencia permaneció incrustada en él por el resto de su vida, inspirando nuevas profundidades de empatía e intensificando sus poderes de observación. Esta ha sido la experiencia de otros que han estado expuestos a la muerte de manera profunda y personal. inspirando nuevas profundidades de empatía e intensificando sus poderes de observación. Esta ha sido la experiencia de otros que han estado expuestos a la muerte de manera profunda y personal.

inspirando nuevas profundidades de empatía e intensificando sus poderes de observación.

Esta ha sido la experiencia de otros que han estado expuestos a la muerte de manera profunda y personal.

Ley Diaria: Imagina que te has salvado de una sentencia de muerte, ahora cada día es uno que no pensaste que recibirías. Vive en consecuencia.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

20 DE DICIEMBRE

Sepa lo que importa

Actúas como mortales en todo lo que temes, y como inmortales en todo lo que deseas.

—SÉNECA

Tenemos metas que alcanzar, proyectos que realizar, relaciones que mejorar. Este podría ser nuestro último proyecto de este tipo, nuestra última batalla en la tierra, dadas las incertidumbres de la vida, y debemos comprometernos por completo con lo que hacemos.

Con esta conciencia continua podemos ver lo que realmente importa, cómo las disputas insignificantes y las actividades secundarias son distracciones irritantes. Queremos esa sensación de satisfacción que proviene de hacer las cosas. Queremos perder el ego en ese sentimiento de flujo, en el que nuestras mentes son una con lo que estamos trabajando.

Cuando entonces nos alejamos de nuestro trabajo, los placeres y las distracciones que perseguimos tienen tanto más significado e intensidad, sabiendo que son evanescentes.

Ley Diaria: Que la conciencia de la brevedad de la vida clarifique nuestras acciones diarias.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

21 DE DICIEMBRE

Deja que la conciencia de la muerte disperse nuestras diferencias

Otro año de peste reconciliaría todas estas diferencias, una conversación cercana con la muerte, o con enfermedades que amenazan la muerte, eliminaría la hiel de nuestros temperamentos, eliminaría las animosidades entre nosotros y nos llevaría a ver con ojos diferentes.

-DANIEL DEFOE

En 1665, una terrible plaga rugió en Londres, matando a cerca de 100.000 habitantes. El escritor Daniel Defoe tenía solo cinco años en ese momento, pero fue testigo de primera mano de la plaga y le dejó una impresión duradera. Unos sesenta años después, decidió recrear los eventos en Londres ese año a través de los ojos de un narrador mayor, usando sus propios recuerdos, mucha investigación y el diario de su tío, creando el libro A Journal of the Plague Year. Mientras la peste se desataba, el narrador del libro nota un fenómeno peculiar: la gente tiende a sentir niveles mucho mayores de empatía hacia sus compatriotas londinenses; las diferencias normales entre ellos, particularmente sobre cuestiones religiosas, se desvanecen.

Con nuestra filosofía de vida a través de la muerte, queremos fabricar el efecto purificador que la peste tiene sobre nuestras tendencias tribales y el ensimismamient o habitual. Queremos comenzar esto en una escala más pequeña, mirando primero a quienes nos rodean, viendo e imaginando sus muertes y notando cómo esto puede alterar repentinamente nuestra percepción de ellos.

Ley diaria: experimenta la vulnerabilidad de otras personas al dolor y la muerte, no solo la tuya.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

22 DE DICIEMBRE

Lo último en estupidez

Hay sólo tres eventos en la vida de un hombre; nacimiento, vida y muerte; no es consciente de haber nacido, muere de dolor y se olvida de vivir.

—JEAN DE LA BRUYERE

A menudo me preguntan qué pienso de la obsesión de Silicon Valley ahora con prolongar indefinidamente la muerte o acabar con la muerte. Creo que es la máxima estupidez y he estado despotricando contra ella durante años. Es como si estuvieras huyendo de la única realidad que existe. Podemos discutir sobre lo que es la realidad. Tenemos nuestra propia realidad. Nuestra realidad no es lo que ve un murciélago o una mosca. No tenemos ecolocalización. Cada criatura tiene su propia realidad. Pero lo único que podemos decir es que nacemos y morimos. Y la idea de que quieres escapar de la muerte y prolongar tu vida, ¿qué tan egoísta y narcisista es esto? ¿Qué pasa si todo el mundo trata de extender su vida por 50, 100 años? ¿Qué pasará con el planeta? Ya tenemos 8 mil millones de personas en este planeta. La gente necesita morir o no tendremos recursos, no tendremos aire para respirar, agua para beber. Entonces, al tratar de prolongar la vida, te estás priorizando a ti mismo. ¿Vas a seguir consumiendo más Yo, más energía, ocupando más espacio en el mundo? Entonces, ¿ahora en lugar de 8 mil millones, tenemos 15 mil millones de personas? ¿Qué clase de locura es esa? Es la última forma de estupidez y locura.

Ley Diaria: Negar la mortalidad y luchar contra ella es la última forma de estupidez humana y el último insulto a la naturaleza humana, como si pudieras trascender la naturaleza. No puedes trascender la naturaleza, ella te define.

“Las leyes de la naturaleza humana: una entrevista con Robert Greene”, dailystoic.com, 23 de octubre de 2018

23 DE DICIEMBRE

Evita lo Falso Sublime

El problema que enfrentamos hoy es que muchos de nosotros somos demasiado sofisticados y escépticos para considerar un concepto tan pintoresco y anticuado como lo Sublime, que huele a experiencias religiosas que aparentemente hemos superado. Pero cada

vez que los humanos intentamos reprimir o negar algo tan natural e incrustado en nuestra estructura psicológica, todo lo que sucede es que el deseo reprimido regresa en formas corruptas, en lo que llamaremos el Falso Sublime. El Falso Sublime se puede buscar a través de las drogas, el alcohol y cualquier tipo de estimulante que nos libere temporalmente de nuestro yo rígido y nos dé una sensación de expansión y poder, o al menos adormece la depresión que experimentamos en el mundo moderno. También se puede buscar a través de videojuegos o pornografía, en los que la violencia y el nivel de estimulación deben aumentar continuamente para tener el mismo efecto. Luego están todas las microcausas y cultos que brotan para canalizar la rabia e inquietud latentes de la gente. A través de estos grupos, las personas pueden experimentar un levantamiento temporal de la banalidad de sus vidas, hasta que el aura de la causa se desvanece y se debe encontrar una nueva. Y en esta era, la tecnología misma puede convertirse en la nueva religión. A través de la tecnología y los algoritmos, nos decimos a nosotros mismos, podemos resolver cualquier cosa. Todas estas son formas falsas por la siguiente razón: lo Sublime Verdadero puede ser desencadenado por alguna fuente externa: la vista de una montaña, el cielo nocturno, un encuentro con un animal, sumergir un pastel en té, una experiencia grupal intensa, un profundo amor por una persona o por la naturaleza. Pero en estos casos, ocurre una transformación dentro de nosotros. Nuestras percepciones se alteran, nuestras mentes se expanden más allá del círculo. A partir de entonces, vemos el mundo de otra manera.

Ley Diaria: Lo Sublime Falso proviene de fuentes externas y no deja cambios internos duraderos, excepto una mayor dependencia de la sustancia misma. Todas las adicciones que plagan a la humanidad del siglo XXI son formas falsas y degradadas de lo Sublime.

Ley de lo Sublime, Introducción

24 DE DICIEMBRE

Colócate en el terreno de la muerte

Los líderes de los ejércitos han reflexionado sobre este tema desde que existen los ejércitos: ¿cómo motivar a los soldados, hacerlos más agresivos, más desesperados?

Algunos generales se han basado en la oratoria apasionada, y los

que son particularmente buenos en ella han tenido cierto éxito. Pero hace más de dos mil años, el estratega chino Sun Tzu llegó a la conclusión de que escuchar discursos, por emocionantes que fueran, era una experiencia demasiado pasiva para tener un efecto duradero. En cambio, Sun Tzu habló de un "terreno de muerte", un lugar donde un ejército está respaldado contra alguna característica geográfica como una montaña, un río o un bosque y no tiene ruta de escape.

Sin una forma de retirarse, argumentó Sun Tzu, un ejército lucha con el doble o el triple del espíritu que tendría en terreno abierto, porque la muerte está visceralmente presente.

Sun Tzu abogó por estacionar soldados deliberadamente en el campo de la muerte para darles la ventaja desesperada que hace que los hombres luchen como el diablo. El mundo se rige por la necesidad: las personas cambian su comportamiento solo si tienen que hacerlo. Sentirán urgencia sólo si sus vidas dependen de ello.

Ley diaria: colóquese en situaciones en las que tenga demasiado en juego como para perder tiempo o recursos; si no puede darse el lujo de perder, no lo hará. Colóquese en el "terreno de la muerte", donde su espalda está contra la pared y tiene que luchar como el demonio para salir con vida.

Las 33 estrategias de guerra, Estrategia 4: Crear un sentido de urgencia y desesperación: la estrategia del campo de muerte

25 DE DICIEMBRE

Esto tampoco durará

La mente humana congela naturalmente el incesante paso del tiempo al presentarnos imágenes estáticas de personas, nuestra cultura y nuestra propia identidad. Pero si fuéramos verdaderamente sensibles a la evolución, nos daríamos cuenta de que estas son solo sombras pasajeras en un mundo de flujo incesante. Cada minuto de cada día estamos envejeciendo; cada encuentro con los demás altera y da forma a nuestras ideas; somos un trabajo continuo en progreso, nunca lo mismo. Como dijo una vez Heráclito: "No puedes bañarte dos veces en el mismo río; no es el mismo río, y tú no eres la misma persona". La evolución requiere este flujo continuo y ciclos periódicos de destrucción masiva para crear espacio para nuevas formas y experimentos. Los humanos, sin embargo, conscientes de nuestra

mortalidad, retrocedemos ante esto; queremos aferrarnos al pasado y detener mentalmente el flujo. Queremos aferrarnos a nuestros agravios e incluso a nuestro dolor, así como a nuestros placeres, todo para crear una ilusión de permanencia y estabilidad interior. En cambio, debemos aprender a dejar ir, a aceptar completamente todas las separaciones que la vida nos impone. Es la impermanencia misma de nuestras experiencias y de todos los seres vivos que nos rodean lo que les da conmoción y significado. Consuélate que nada durará, ni la depresión ni las desilusiones que sentimos en el presente. La sublimidad del mundo que nos rodea se realza al saber cuán corto es nuestro tiempo para presenciarlo.

Ley Diaria: Deja ir el pasado y siéntete arrastrado por la corriente de la vida y todo el poder y la energía que nos traerá a su paso.

ley de lo sublime, 2: Despertar a la extrañeza de estar vivo: lo sublime biológico

26 DE DICIEMBRE

Viaje al interior del cerebro global

Te conviertes en lo que piensas, tus pensamientos diarios en tu realidad. Tú creas el paisaje rico o árido de tu cerebro. Si restringes tus pensamientos a las mismas obsesiones, al diminuto reino de tu teléfono inteligente, ese es el mundo que creas para ti. ¡Qué desperdicio de este magnífico instrumento que has heredado! Pero si intenta moverse en la dirección opuesta, notará la dinámica opuesta: expansión continua, puertas mentales que se abren en todas direcciones, conexiones creativas y nuevas ideas que inundan su cerebro. No querrás dejar de explorar, porque tu exploración se convierte en una continua fuente de placer para la inquieta energía de la mente humana. Esta es una elección que haces. Es interesante notar que nosotros, los humanos, hemos creado inconscientemente un análogo a este espacio interior infinito en forma de Internet, una especie de cerebro global. Contiene casi toda la historia registrada, las ideas y experiencias de miles de millones de personas en todos los campos y actividades; gran parte de su contenido no tiene sentido, pero parte contiene nuevas posibilidades en forma de conexiones entre diferentes ideas y campos.

Ley diaria: en lugar de usar este notable instrumento como un medio para llamar la atención o desahogar su ira y mostrar su superioridad, vea Internet bajo esta luz diferente: una invitación a un viaje fascinante dentro de un cerebro global y las sorpresas que puede traerle. deambulando libremente por este vasto espacio y haciendo conexiones sorprendentes.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

27 DE DICIEMBRE

Amor fati

Mi fórmula para la grandeza en un ser humano es amor fati: que uno no quiere que nada sea de otra manera que lo que es, ni en el futuro, ni en el pasado, ni en toda la eternidad.

No simplemente para soportar lo que sucede por necesidad. . . sino para amarlo.

-FRIEDRICH NIETZSCHE

Lo que amor fati (amor al destino) significa es lo siguiente: hay muchas cosas en la vida que no podemos controlar, con la muerte como el último ejemplo de esto.

Experimentaremos enfermedad y dolor físico. Pasaremos por separaciones con personas.

Enfrentaremos fallas por nuestros propios errores y la desagradable malevolencia de nuestros congéneres humanos. Y nuestra tarea es aceptar estos momentos, e incluso abrazarlos, no por el dolor sino por las oportunidades de aprender y fortalecernos. Al hacerlo, afirmamos la vida misma, aceptando todas sus posibilidades. Y en el centro de esto está nuestra completa aceptación de la muerte.

Ley diaria: Ponemos esto en práctica al ver continuamente los eventos como fatídicos: todo sucede por una razón, y depende de nosotros aprender la lección.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra

mortalidad común: la ley de la negación de la muerte

28 DE DICIEMBRE

El cielo y las estrellas

Las estrellas. . .. Todas las noches salen estos enviados de la belleza, e iluminan el universo con su sonrisa amonestadora.

-RALPH WALDO EMERSON

En un día sin nubes, solo con tus propios pensamientos y sin distracciones, mira hacia arriba y deja que tu mente se expanda junto con el azul infinito del cielo. Trate de sentir el espacio ilimitado. Luego mira al sol. Normalmente das por sentada su exist encia, pero esta vez la ves como una estrella como cualquier otra estrella, una que nació y está en proceso de morir. Trate de captar por un momento esta realidad completamente insana: su distancia perfecta de la Tierra para permitir la vida; y la vida sumando tanta variedad de colores iluminados por ese mismo sol. Los astronautas del Apolo que caminaron sobre la Luna comentaron sobre los grises y marrones cenicientos deprimentes que dominaban sus paisajes sin vida. Sabiendo lo improbable que es su existencia, vea el fenómeno del color en sí mismo como sorprendente y maravilloso. Por la noche, date cuenta de que cuando miras la Luna o las estrellas, usted está viendo las mismas vistas que tanto deslumbraron e hipnotizaron a nuestros antepasados: los babilonios, los antiguos egipcios y griegos y los mayas, por nombrar algunos. Construyeron mitos completos y sistemas de creencias a partir del cielo nocturno, haciendo que el cosmos cobrara vida. Mientras lo asimilas, intenta abandonar tu sofisticada perspectiva moderna y ver el cielo como algo animado, míralo a través de ojos paganos. Cuando mires a la Luna, piensa en sus orígenes como polvo de la colisión de la Tierra y Theia (un antiguo planeta de nuestro sistema solar). Reflexiona sobre el hecho de que cuando miras las estrellas, estás viendo luz que ha tardado millones, a veces miles de millones, de años en llegar hasta nosotros.

Ley Diaria: Mira el cielo y las estrellas como si las vieras por primera vez.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

Meditar en los Misterios

Comience con usted mismo. Tu mente y tu cuerpo son, de hecho, misterios. No tienes acceso a la fuente de tus emociones; no puedes ver dentro de tu cerebro y los procesos que provocan ciertos pensamientos, o el grado en que tus ideas son el producto de tantas influencias externas. Tampoco puedes ver en tus procesos corporales, la complejidad de alto nivel de todo lo que está dentro de ti y te hace vivir. Tus sentidos solo te revelan una versión parcial de la realidad. No puedes percibir lo que puede ver un murciélago o un delfín, ni oír lo que puede oír un gato o un perro. Mucho permanece invisible para tus sentidos. Contempla el misterio total que eres tú mismo y luego expándelo hacia el exterior. Realmente no tienes ni idea de los pensamientos y la vida interior de las personas que te rodean. Son mucho más complejos de lo que imaginas. No tienes una comprensión real de las tendencias que atraviesan el momento presente en la cultura y el futuro que anuncian. No comprendes el funcionamiento interno y las experiencias de otras formas de vida, ni los orígenes de la misma Tierra sobre la que caminas. Sigue expandiéndote.

Los planetas de nuestra galaxia y más allá contienen un sinfín de misterios, e incluso las posibilidades de formas de vida alienígenas muy extrañas. El universo es principalment e materia oscura y energía. Estás envuelto en lo que es verdaderamente invisible.

Reflexione sobre el hecho de que cuanto más avanza la ciencia, más misterios descubre.

Una y otra vez en su viaje, finalmente alcanzando las fronteras del Universo conocido; lo que podría estar en el otro lado está más allá de lo que podemos imaginar, quizás el misterio final.

Ley Diaria: Contempla cualquier sentimiento de incertidumbre e incluso de incomodidad y aférrate a ellos. En medio de tanta incertidumbre, tu sentido latente de asombro comenzará a despertarse, y las cosas comenzarán a parecerte novedosas y sorprendentes, como cuando eras muy joven.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

30 DE DICIEMBRE

Acepta tu insignificancia

Empieza por imaginarte a ti mismo reduciendo gradualmente tu tamaño, de vuelta a donde estabas cuando eras niño. Por un momento, vuelve a experimentar la sensación de tu pequeñez en relación con tus padres, con la escuela a la que fuiste y con el mundo físico que te rodea. Volver a esas sensaciones de miedo y excitación ante lo que parecía inmenso. Luego, sigue encogiéndote a tu infancia y vuelve a imaginar los sentimientos de terror que alguna vez tuviste en cualquier forma de oscuridad o sombra. Imagínese continuar esto más allá, volviendo a la matriz, a sus orígenes más pequeños como un ser vivo, hasta el nivel celular, a meras moléculas, luego a átomos, a una partícula, hasta el punto de disolverse literalmente en la atmósfera, una especie de proceso de muerte inverso. Siente por un momento la sensación de pequeñez a tal grado que nada te separa de todo en el universo.

Una vez que hayas sentido desde dentro esta disolución en la nada, piensa en lo siguiente: esta es tu realidad como individuo en relación con el espacio y el tiempo infinitos.

Ley Diaria: El hecho de que seas consciente de esta insignificancia y pequeñez es paradójicamente lo que te hace poderoso y significativo. Es una comprensión de la realidad de la que ningún otro animal es capaz. Tal conciencia puede comenzar a restaurarte esa sensación de asombro y conexión que proviene de un sentido adecuado de la escala.

ley de lo sublime, 1: Expanda la mente hasta sus límites más lejanos: lo sublime cósmico

31 DE DICIEMBRE

La libertad definitiva

La premeditación de la muerte es la premeditación de la libertad. . .. Quien ha aprendido a morir, ha desaprendido a ser esclavo. Saber morir nos libera de toda sujeción y constricción.

—MICHEL DE MONTAIGNE

Al final, piensa en esta filosofía de la vida a través de la muerte en los siguientes términos: Desde el comienzo de la conciencia humana, nuestra conciencia de la muerte nos ha aterrorizado. Este terror ha moldeado nuestras creencias, nuestras religiones, nuestras instituciones y gran parte de nuestro comportamiento de formas que no podemos ver ni comprender. Los humanos nos hemos convertido en esclavos de nuestros miedos y nuestras evasiones. Cuando le damos la vuelta a esto, haciéndonos más conscientes de nuestra mortalidad, experimentamos una muestra de la verdadera libertad. Ya no sentimos la necesidad de restringir lo que pensamos y hacemos para hacer la vida predecible.

Podemos ser más atrevidos sin sentir miedo a las consecuencias. Podemos liberarnos de todas las ilusiones y adicciones que empleamos para adormecer nuestra ansiedad.

Podemos comprometernos plenamente con nuestro trabajo, con nuestras relaciones, con todas nuestras acciones.

Ley Diaria: Una vez que saboreemos algo de esta libertad, querremos explorar más y expandir nuestras posibilidades tanto como el tiempo nos lo permita.

Las leyes de la naturaleza humana, 18: Medite en nuestra mortalidad común: la ley de la negación de la muerte